

INFORMATIONWEEK

מוסף מיוחד
ENTERPRISE PORTALS
ע' 34-46

מיליארד דולרים

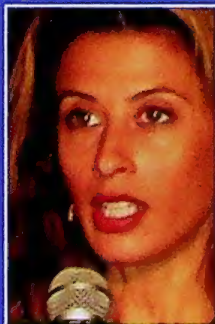
איך הצליח, ד"ר ג'ים גודניט, סייסד ומנכ"ל חברת הפרטית הגדולה בעולם, לחצות את קו המילארד בשוק הבינה העסקית? (פלי הנמ"ר, עמ' 22)

מבינה ארגונית

אריה אופנר,
מנכ"ל CA ישראל,
יציג בכנס לקוחות
בנושא מיחשוב
ארגוני, את
החידושים
האחרונים
במערכת השליטה
והבקרה של CA,
ינויסטר (עמ' 30)



שדרנית הספורט,
מירי נבו, הנחתה
בשבוע כנס CRM
של אורקל
ישראל, שנערך
באווירת
המונידאל המלווה
אותנו בחודש
האחרון.
(עמ' 18)



יאיר פכט, מנכ"ל
EDS ישראל, ציין
השבוע את חתימת
ההסכם האסטרטגי
בפרויקט מיחשוב
כולל של בנק לאומי,
על כל שלוחותיו
שהיקפו מוערך
ב-100 מיליון דולר.
(עמ' 8)



35 ש"ה באירח 29 ש"ה



תודה



ל 1,028 המשתתפים בכנס ThinkCustomer - Oracle CRM

תודה לשותפים שלנו בהצלחה הגדולה:

למפיקי הכנס: אנשים ומחשבים יחסי ציבור: דורן תקשורת מיתוג ועיצוב: Baruch Naeh Creative Branding
ייעוץ שיווקי: דגניה כהן תקשורת שיווקית פרסום ומדיה מודפסת: אדלר חומסקי & ורשבסקי
מדיה אינטראקטיבית: Oak interactive הפקות דפוס: טלפטר הגברה ותאורה: סימול סטילס: קובי קנטור
בר יין: יקבי רמת הגולן
ואחרונים חביבים ומסורים - כל עובדי Oracle ישראל

ולהתראות בשנה הבאה

ORACLE®

בשיתוף:

אנשים ומחשבים

ראשון

השרת הראשון המונעל עם מעבד Intel Xeon Processor MP

ראשון

השרת הראשון מבוסס Intel Xeon Processor MP המאפשר לך לשלם לפי קצב צמיחתך

ראשון

השרת הראשון מבוסס אינטל עם Active Memory Mirroring שמאפשר להתגבר על תקלות זכרון

ראשון

השרת הראשון שמציע כל כך הרבה חידושים ראשוניים



IBM @server xSeries 440

יש לך שתי אפשרויות: לשלם עבור שרת בעל יכולות שאת חלקן לא תנצל לעולם (לא חבל על הכסף?), או לרכוש את השרת החדש של יבמ - x440, המציע לך להוסיף יכולות לפי הצורך ולשלם אך ורק לפי קצב הצמיחה שלך ובכך לחסוך עלויות.

שרת x440 מציע עיצוב חדשני של יבלוקי בנייה המאפשר לך לשדרג את פעילותך משימוש ב-4 מעבדים היום, ל-8 מעבדים מחר ול-16 מעבדים בעתיד. שרת x440 מציע גם יכולות ניהול עצמי ותיקון עצמי, מהמתקדמות בעולם בזכות הידע והנסיון הרב שנצבר בכרויקט eliza של יבמ.

למידע נוסף, בקר ב: ibm.com/il/products/servers
או התקשר: 1-800-600-888.

יבמ IBM

INFORMATIONWEEK



www.enet.co.il

InformationWeek - Israel contains articles under license from CMP Media Inc. initially translated & reprinted by permission of InformationWeek, copyright 2002©CMP Media Inc. All rights reserved. www.informationweek.com

Editor in Chief: Peli Peled, e-mail: tigerlove@enet.co.il

Editors: Yehuda Konfortes, Avi Blisovski,

e-mail: editor@enet.co.il

Reporters: LoBo Wizner, Avner Frank, Ziv Mendel,

Avi Viess, Yossi Hatony, John Benzaquen, Aviv

Ayalon, Oded Shlomot, Dana Pelled (N.Y.), Israel

Beivar (International Editor), Ido Levi

Publishing Director: Dahlia Pelled

VP Sales: Fenia Ketter

Mgr. Advertising & Exhibition Sales: Ziva Lobel

Sales Coordinator: Elinor Atar

Production: Dahlia Pelled Publishers

Production Manager: Dahli Friedman

Studio Manager: Natan Eichenblatt, studio@enet.co.il

Art/Design: Helen Shapiro

U.S. Coordinator: Dana Pelled,

e-mail: dpelled@enet.co.il

InformationWeek - People & Computers Online:

Website: www.enet.co.il

People & Computers Ltd. 13 Yad Harutzim, Tel Aviv,

P.O. Box 11616, Tel Aviv 61116.

Tel: 972-3-6385858, Fax: 972-3-6889207

עקב עליה בתשומות הנייר ועליית המע"מ
המע"מ או נאמצים לעדכן את מחיר העיתון החל מ-18/6/02.

מחיר גיליון: 35.00 ש"ח כולל מע"מ

באילת 29.00 ש"ח

מנוי שנתי: 52 גיליונות 863 ש"ח כולל מע"מ

ללא מע"מ באילת 731 ש"ח

מנויים חדשים: 6385898

שירות מנויים: 6385867

פקס מנויים: 6889207

מנהלת שירות לקוחות: ליאורה אליאסי

רכזת מנויים: חגית ועדיה

הפצה לחנויות: בר הפצה

Annual Subscriptions: (52 issues per year)

International

North America US\$279

European Community E279

Rest of World US\$299

Price per copy: 35.00 I.S. (VAT incl)

Annual Subscriptions Israel: 799 I.S.

Tel: 972-3-6385888 Fax: 927-3-6889207

חדשות עסקית מבוססת טכנולוגיה

אנשים ומחשבים, שבועון ההיי-טק של המדינה

במתכונת החדשה InformationWeek, השבועון

הגדול בעולם למנהלי עסקים וטכנולוגיה,

יוצא לאור לפי הסכם זכויות עם חברת

CMP Media Inc. ארה"ב.

נשיא ועורך אחראי: פלי פלד tigerlove@enet.co.il

עורך ראשי: יהודה קונפורטס editor@enet.co.il

סגן עורך: אבי בליזובסקי

כתבים ומשתתפים: לובו ויזנר, אבי וייס,

יוסי הטוני, ג'ון בן זקן, זיו מנדל, דנה פלד, עו"ד

אביב אילון, אבי עסיס, עידו לוי, רפאל פוגל

מו"ל ומנכ"ל: דליה פלד

סמנכ"ל שיווק-פרסום ותערוכות: פניה כתר

מכירות פרסום ותערוכות: זיוה לויבל, טל: 6385808

רכזת פרסום: אלינור עטר, טל: 6385802

מנהל סטודיו: נתן אייכנבלט studio@enet.co.il

עיצוב: הלנה שפיר

הפקה: דליה פלד מו"ל בע"מ

מנהלת הפקה: דלי פרידמן

דפוס: גרפוליס בע"מ

צלם מערכת: קובי קנטור

כל הזכויות שמורות.

אין המערכת אחראית

לתוכן המודעות. השמות המסחריים המופיעים

במאמרים הם סימנים מסחריים של החברות.

אין לצלם, להעתיק או לשכפל חומר מערכתי.

כתובת המערכת: יד חרוצים 13, ת"א,

ת.ד. 11616 ת"א 61116 טל: 03-6385858

פקס: 6889198, 03-6889207 www.enet.co.il

מכתבים לעורך האחראי

פלי פלד tigerlove@enet.co.il

מאמרים והודעות למערכת השבועון

editor@enet.co.il

מכתבים והודעות לעורך, יהודה קונפורטס

yehudak@enet.co.il

הודעות לסגן העורך אבי בליזובסקי

avib@enet.co.il

סטודיו אנשים ומחשבים

studio@enet.co.il

אתר אנשים ומחשבים www.enet.co.il

מאחורי הכותרות/ יהודה קונפורטס

על טרור טכנולוגיה וכלכלה

תוך כדי ההמתנה, המלווה במתח לנאומי ההיסטורי הצפוי של הנשיא בוש, שחררו דובריו ציטוט לא פחות חשוב מדבריו, שנאמרו בשבוע שעבר במפגש עם 100 מנמ"רים בכירים בבית הלבן.

בוש הודיע כי הוא מאמץ ומחייב לעשות כל פעולה שתידרש כדי ליישם במהירות את האינטרנט המהיר, המבוסס על תשתיות רחבות סרט. בוש מנה את החשיבות של יישום טכנולוגיה זו לשני נושאים בוערים שעומדים היום על סדר יומה של ארה"ב, ובמידה לא מבוטלת גם של מדינות אחרות, כולל ישראל. להצהרתו זו של בוש יש חשיבות רבה. משתי סיבות עיקריות: ראשית האלמנט הביטחוני. הציר הזה של טרור כלכלה וטכנולוגיה הולך ומתהדק, ככול שאנחנו מתקרבים ליום השנה הראשון ל-11 בספטמבר. הסיבה השנייה לחשיבות ההצהרה היא ההשפעה שיש על התעשייה, לכלכלה ולאנושות כולה. בוש חזר על העיקרון שכבר דובר עליו רבות, לפיו המשאבים שיוקצו באינטרנט המהיר והפס הרחב, לא יהיו עוד שווים לכל אחד. כלומר, האינטרנט המהיר, יקצה עדיפות קודם כל לאנשי התעשייה, לעסקים ולאנו שיעסקים בחידושים. זוהי הצהרת כוונות חשובה מאין כמוה שתשפיע מן הסתם על אופייה של רשת האינטרנט בעתיד.

כטבען של הצהרות, גם הצהרתו של בוש לא תביא מייד לשינוי המציאות. מילים מעולם לא החליפו מעשים. גם בארה"ב, בקונגרס, המגרש הביתי של הנשיא, יש ויכוחים וספיקות לא מעטים לגבי יישום הפס הרחב, הצד ההתחיקתי והלגלאלי שלו. גם שם יש המעריכים ש הסיכוי שהוא יהיה במחיר שווה לכל נפש ולא נחלתם של בעלי ממון או קשרים בלבד, עדיין נראה קלוש. בוש לא מתעלם מוויכוחים אלו. אבל בהצהרתו הוא התווה את הדרך. "עלינו להיות אגרסיביים בהחלטתנו ליישם את הטכנולוגיה המהירה הזו" אמר בוש. אין צורך להרחיב ולהסביר למה כל זה רלבנטי לנו. גם אצלנו, מדברים הרבה על האינטרנט המהיר והפס הרחב. כל מי שקרא את מאמריו של אבי וייס, פרשניו הוותיק, יודע באיזה קלחת טובענית אנחנו נמצאים. גם אצלנו, הציר הזה של טרור וכלכלה נשען חזק מאוד על טכנולוגיה. אלא שאצלנו יש הבדל בולט (מבין רבים אחרים כמוכן): הסיכוי שראש הממשלה שרון, ייצא מחר בהצהרה פומבית על מחויבותו המדינה לאינטרנט מהיר נראית כרגע רחוקה מאוד. ואת האחריות במקרה הזה אני לא מטיל דווקא על ראש הממשלה, למרות שזה מאוד פופולארי.

שבוע טוב ושקט

יהודה קונפורטס.

yehudak@enet.co.il



עכשיו בנטוויז'ן ביזנס:

**אינטרנט מהיר לעסקים (ADSL)
ואבטחה מבית צ'ק פוינט**

ב-79\$ לחודש בלבד

עכשיו גם אתה יכול להרשות לעסק שלך את הטוב ביותר - אינטרנט מהיר (ADSL) של נטוויז'ן ואבטחה מבית צ'ק פוינט (Safe@Office), שילוב מושלם של יעילות ואבטחה. האינטרנט המהיר מחבר את העסק שלך online ללא צורך בקו טלפון נוסף, באופן זמין וחשכוני. פתרון האבטחה מספק לך הגנה על פרטיות המידע מפני פריצת האקרים וריגול תעשייתי, ושומר על הרשת.

חבילת המבצע כוללת:

- מס' עמדות העבודה ומהירות הגלישה מותאמים לצרכי העסק (המחיר כולל חיבור ל-3 עמדות עבודה, מהירות הורדה מקסימלית של 0.5MB ומהירות שליחה 64KB).
- תיבות דואר אלקטרוני כמס' עמדות העבודה - 5MB לכל תיבה
- תמיכה טלפונית עסקית חיונם • עדכוני תוכנה לשנתיים חיונם • העברת domain ללקוח חדש • אין צורך בנתב ורכות עבודה כדי ליהנות מיתרונות האינטרנט המהיר ולהשאר בטוח, התחבר עכשיו!



בוא נעשה את זה יחד.

1-800-77-88-99

nvb@netvision.net.il



מנהלי הקרנות רוצים לקצץ בשכר עובדי הסטארט-אפים

בכנס רואי חשבון, נדחתה הצעה של כמה מנהלים לדון באפשרות לנהל מאבק משותף לקיצוץ דרסטי בשכר עובדי חברות, שהקרנות מגייסות עבורן כספים • ההצעה נדחתה בגלל שיקולים של הגבלים עסקיים • התמ"ס מעדיף ננו-טכנולוגיה

בין בוזיק

האם קרנות הון הסיכון מתחילות להריח את השנינו באוויר, אולי? בכנס שנערך בשבוע שעבר על ידי פירמת רואי החשבון, ארנסט אנד יאנג, שדנה במצב ענף הון הסיכון ומצב ענף ההיי-טק בישראל, הועלו הצעות כיצד להגביל את השכר של עובדי ההיי-טק, שלהערכת הנוכחים הוא גבוה מדי.

מנהלי קרנות הון הסיכון רוצים להתארגן כדי למנוע עליות שכר בקרב חברות סטארט-אפ, שמגייסות כספים דרכן. מנהלי הקרנות סבורים, שמאחר שהם בעלי המאה, יש להם זכות להביע דעה לגבי גובה השכר של העובדים בחברות אלה, אולי כלקח בסיסי מאוד מתקופת הבועה, שלא תשוב עוד. מנהלי הקרנות מדברים על שכר "סביר", מבלי לפרט יותר מדי.

יתכן שהמנהלים השותפים רוצים לקבוע כללים משום ששיפור המצב בענף יעלה את הביקוש לעובדים בעתיד וכמובן את השכר בעקבותיו... אבל יש רבים מבין מנהלי הקרנות הסבורים שאין צורך להמתין לעתיד, שכן כבר כיום השכר בקרב חברות ההונק, הוא גבוה מדי. בני הניגאל, מנהל שותף בקרן סקויה, אמר, שתעשיית הסטארט-אפ אינה יכולה לשרוד ברמות השכר הקיימות כיום, ואילו אהרון מנקובסקי, מנהל שותף בקרן פיטאנו, אמר, שקצב הורדת השכר בישראל נמוך הרבה יותר מקצב הורדת השכר בארה"ב.

בדיקה לעומק של נתוני ההעסקה בכמה חברות מגלה פרטים מפתיעים. למרות המשבר בענף, התנאים הם טובים יחסית. לכל אלף עובדים יש 80 מכונות וזה לעומת 40 מכונות לכל אלף עובדים כפי שהיה מקובל בעבר.

הרעיון לתאם עמדות בקשר לרמות השכר של עובדי ההיי-טק לא התקבל בשום פורום רשמי של הקרנות, ויגאל ארליך, יו"ר ארגון קרנות הון הסיכון אמר, שזה לא נדון בפורום כלשהו, אם כי הוא אינו שולל את הרעיון. ספק רב אם האיגוד

בכלל רשאי לאמץ מדיניות זו, בגלל התנגדותו של הממונה על ההגבלים באוצר.

בינתיים בקרנות הון סיכון טוענים, שהמצב האידיאלי הוא להוריד את עלות השכר הכוללת למה שהיה לפני שבע שנים, כפי שאכן קורה בארה"ב, אך לא קורה בישראל. תחושתם של מנהלי הקרנות הון הסיכון מתבססת כנראה על נתונים שונים מאלה של חברת MIT וחברת ג'וב אינפו, שפרסמו נתונים הפוכים השבוע על מצב כוח האדם בענף.

לפי MIT, הביקוש לעובדי ההיי-טק היה נמוך במאי 2002 בכ-75 אחוזים, לעומת הביקושים שהיו בחודש מאי 2001, ואילו השכר ירד בתקופה זו בכ-20 אחוזים.

מנתוני ג'וב אינפו מתברר, שלמרות שהביקוש הכולל לעובדי ההיי-טק ירד במאי השנה לעומת חודש מאי בשנה שעברה, הביקוש לעובדים ספציפיים, לעובדים בכירים בעיקר, עלה. הביקוש למהנדסי תוכנה, למשל, עלה בחודשים האחרונים ושכרם בסוף חודש מאי היה גבוה בכ-33 אחוזים משכרם הממוצע במחצית הראשונה של שנת 2001.

הרפורמה במס: השפעה עקיפה

עד כמה תשפיע הרפורמה במסים, בעקבות דוח רביעוני, והצעדים הכלכליים האחרונים על ענף ההיי-טק. בדיקה לעומק של הצעדים המוצעים מלמדת, שההשפעה על הענף תהיה משנית למדי. בטווח הרחוק יותר הענף, או לפחות המועסקים, עשויים לצאת נשכרים.

הרפורמה במס מתבססת על הורדה הדרגתית של מדרגת המס הגבוהה מששים אחוזים, כולל ביטוח לאומי, ומס בריאות ל-49 אחוזים. נטל המס, למי שמרוויח מ-18,841 שקלים ברוטו, למשל, ברוטו ועד 30,000 - הוא 59.70 אחוזים, ואילו נטל

המס השולי לאלה שמרוויחים מ-10,000 עד 18,000 - מגיע ל-54.70 אחוזים.

אחרי הרפורמה, בעלי השכר הגבוה ישלמו 49 אחוזים מס ואילו מי ששילם 54 אחוזים ישלם 35.70 אחוזים בלבד. אבל זה יקרה בעוד שש שנים במקרה הטוב.

ההמלצות האחרות מתייחסות למיסוי והם יפגעו קרוב לוודאי יותר בבעלי ההכנסה הגבוהה, ובקטגוריה זו כלולים מרבית עובדי ההיי-טק. הרפורמה במסים מדברת על מיסוי רווחי הון, ומן הסתם לאלה שהם בעלי כסף ונכסים הונניים. לאחרים אין. לעובדי ההיי-טק, או לפחות לרובם, יש כסף.

המיסוי על רווחי הון אינו צריך להשפיע בעקיפין על השקעות בהיי-טק, שכן ממילא רוב המשקיעים המוסדיים מתעלמים מהשקעות בהיי-טק ישראל ואילו "המלאכים", המשקיעים הפרטיים, ייצאו מהמשחק, מאחר שתקנות האוצר פוטרות ממס רק את המשקיעים הזרים. רוב המשקיעים הנוכחיים לא ייפגעו מתקנות המס החדשות.

איפה זה כן יפגע? תקנות המס החדשות עשויות לפגוע בגיוסים העתידיים של הקרנות, ובהשקעות בסטארט-אפים. קרנות הון הסיכון עושות מאמצים גדולים כדי לגייס משקיעים מוסדיים ישראלים. הרפורמה במס לא תקל את מלאכתם ומשום כך עשויות להיות השלכות ארוכות טווח על הענף.

אך הנוק המיידי יהיה כתוצאה מקיצוץ תקציבי בכל משרדי הממשלה, כולל המדען הראשי. בתמ"ס לא מאשרים, אבל גם לא מכחישים מדיניות חדשה שהתוותה השרה: משקיעים בעיקר בננו-טכנולוגיה. שם רואים את העתיד. ל-IT ותקשורת, יש בינתיים רק עבר. גם חנה של הביוטכנולוגיה סר מעיני אנשי משרד התמ"ס, בגלל הקיצוצים. כתוצאה מכך החליטה קרן הון סיכון קונדורד שלא להשקיע בביוטכנולוגיה ואת הכסף שגויס, 200 מיליון דולרים, היא תשקיע בתקשורת ובציוד רפואי. בעקבות כך, החליטה בת שבע אלרן, מנהלת שותפה בקרן ואחראית על תחום ה-SCIENCE LIFE, לפרוש, שכן באמת אין לה מה לחפש שם.

גיוסים נוספים

קרן 1 HARVEST מנהלת הון בסך 25 מיליון דולר. הקרנות המשניות משקיעות כסף ברכישת אחזקותיהם של משקיעים בקרנות הון סיכון קיימות. ההצלחה היחסית של אוורגרין מוסברת בכך, שבגלל המשבר בענף יש אמנם סיכונים רבים יותר, אך גם הזדמנויות עסקיות גדולות יותר. מלבד הגיוס המוצלח של קרן אוורגרין היו עוד כמה גיוסים, המלמדים על המשך הדינמיקה.

חברת הסטארט אפ פרוסייט, שמפתחת טכנולוגיה לניהול פרויקטים בארגונים גדולים, גייסה 8 מיליון דולרים בסבב גיוס ההון השלישי של החברה. עד כה החברה גייסה 38.2 מיליון דולרים כדי לקדם את תוכניות הפיתוח של החברה. ואילו חברת במבו, שפיתחה טכנולוגיה שתאפשר לחברות סלולר להעביר למינוייהן תוכני מולטימדיה כבדים, גייסה 6 מיליון דולרים ומתכוונת לגייס עוד שני מיליון בחודשים הקרובים. □



INFORMATIONWEEK

www.enet.co.il חדשנות עסקית מבוססת טכנולוגיה

מפגש השבוע

CRM בתנופה

לולו גרינצווייג, מנמ"ר
רפא"ל (משמאל), ומשה
חורב, מנכ"ל אורקל,
בכנס ORACLE CRM
שהשתתפו בו 1,038
אנשים. יהודה קונפורטס.
(עמ' 18-19)



החדשות החמות של השבוע

8 **EDS** זכתה במכרז למיחשוב בנק לאומי.
הפרויקט הגדול ביותר בתחום הבנקאות

בעקבות אירוע

10 **15** אלף משתמשים לסאפ בישראל.
רשמים מכנס המשתמשים, שבו נבחר סגן
החשב הכללי, יצחק כהן, לנשיא ארגון
המשתמשים. **אבי בליזובסקי**
12 בכנס של גרסטר אמר סגן נשיא החברה,
ג'וש קרישר, כי דווקא עכשיו יש להימנה
מאאוטסורסינג ולא לראות בו מושיע.
אבי וייס
18-19 רשמים מכנס ORACLE CRM. לא היה
מקום לזוז. יהודה קונפורטס

שבוע מקומי

14 בוק חשפה מערכת מידע גיאוגרפי,
התומכת בקבלת החלטות לפי צורכי
המשתמש.
16 עשר חברות זכו במכרז החשכל
לאספקת שירותי כוח אדם למשרדי
הממשלה.

סיפור השבוע

22-25 סאס מוסיפה כלים חדשים לתחום
ה-CRM. רשמים מכנס שערכה החברה
בפריס. **פלי הנמ"ר**

שליטה ובקרה

30 חברת CA עורכת השבוע כנס בנושא
ניהול תשתיות. החברה תופסת סך אחוזים
מנחם השוק בישראל. **פלי הנמ"ר**

Enterprise Portal

34-46 מוסף מיוחד לכבוד ועידת העסקים
בנושא זה ב-27 ביוני, בהילטון ת"א.

מדורים קבועים

6 הסקירה השבועית

26 לקראת כנס משתמשי

דיגיטל

28 eCRM

52 GADGETS

54 השפיץ של העכבר



INFORMATIONWEEK

בקרב: גיליון ה-1000 המיוחד של

EDS ישראל, בשיתוף חברת מטריקס זכתה במכרז למיחשוב בבנק לאומי

המחשוב של הבנק כדי להתאים אותו למציאות המודרנית.

המערכת, THIN FRAME היא מערכת אבולוציונית. לא עושים את הכל בבת אחת אלא בהדרגה. המערכת משלבת רכיבים קיימים שלא כדאי או שאי אפשר להחליף, ובדרך זה הופכת את המערכת הקיימת למודרנית.

הדבר נעשה בהדרגה כדי שהמערכת תתרגל למציאות החדשה וכדי שהעובדים ואנשי המחשב לא יקבלו שוק טכנולוגי. אמר גוטמן.

מנכ"ל מטריקס, מוטי גוטמן, אומר: "פרויקט זה גדול ומורכב מחייב שילוב מגוון יכולות טכנולוגיות, ניהוליות והבנה מעמיקה בתחום המיחשוב הבנקאי.

כשליש מעובדי החברה מתמחים בטכנולוגיות ומערכות בנקאיות, ושילובנו בפרויקט מחזק את מעמדנו בשוק".

יצחק מלאך, חבר הנהלת בנק לאומי, סמנכ"ל בכיר ראש מערך תפעול ומנהלה, המוביל את הפרויקט מטעם הבנק, אומר כי החלפת תשתית המיחשוב של לאומי ויישום הפרויקט תאפשר להמשיך להציע את הבנק קדימה.

"הפרויקט יאפשר לבנק לאומי לשמור, מבחינה טכנולוגית, על יתרונו היחסי במערכת הבנקאות בישראל, כבנק שנמצא בשורה הראשונה של הבנקים בעולם".

גיון בן זקן



פכט: פרויקט המיחשוב הגדול ביותר

אך אנחנו לא באים להחליף את מערכות המחשוב הבסיסיות של הבנק.

אנחנו פיתחנו מערכת אינטגרטיבית שמתאימה את עצמה למציאות הקיימת, והופכת אותה בהדרגה למערכת יותר מודרנית יותר יעילה ויותר מותאמת לצרכים המודרניים.

אנחנו נספק לבנק לאומי את הטכנולוגיה הדרושה כדי להחליף בהדרגה את מערכות

חברת EDS ישראל זכתה, בשיתוף חברת מטריקס מקבוצת פורמולה, במכרז להחלפת תשתית המחשוב של בנק לאומי. מדובר בפרויקט תוכנה הכולל שדרוג כל מערכות התשתית בבנק. במכרז השתתפו יבמ ונס שלא זכו.

מנכ"ל EDS ישראל, יאיר פכט, אומר כי מדובר בפרויקט המיחשוב הגדול ביותר שבוצע אי פעם במערכת הבנקאות בישראל. "EDS מהווה גורם מוביל במתן שירותים טכנולוגיים למוסדות פיננסיים ברחבי העולם, והזכייה במכרז של בנק לאומי מעידה על היתרון המוענק לניסיון בין-לאומי בפרויקטים מורכבים", אומר פכט.

פרויקט המיחשוב בלאומי מתוכנן להתבצע במהלך של 5-7 שנים. הוא כולל פיתוח, הטמעה והסבה של מערכות תוכנה בכל תחומי הפעילות של הבנק, תוך שימור הנתונים ההיסטוריים הקיימים במחשבי הבנק. אריה עמית, מחברת EDS ישראל, מונה למנהל הפרויקט. לדברי פכט, הנהלת EDS העולמית רואה בשוק הישראלי בכלל, ובמגזר הפיננסי בפרט, יעד אסטרטגי.

EDS העולמית תיתן גיבוי טכנולוגי וניהולי להקמת הפרויקט ותשתתף בוועדת ההיגוי שתלווה את מנהלת הפרויקט.

"אני לא מוכן להתייחס לנתונים כספיים. אני רוצה לציין שמדובר בפרויקט המחשוב הגדול ביותר שנעשה אי פעם במערכת הבנקאית הישראלית.

התחזית הטכנולוגית של PricewaterhouseCoopers ל-2002-2004:

ה-e-Business לא מת

העומד כיום בפני מרבית הארגונים הגדולים בשימוש בטכנולוגיית מידע הוא אינטגרציית היישומים", אומר אריק ברג, מנכ"ל מרכז הטכנולוגיה העולמי של PricewaterhouseCoopers והעורך הבכיר של התחזית הטכנולוגית. לדברי ברג, "חברות רבות עוברות כבר עכשיו - או יעברו בקרוב - משימוש בארכיטקטורת תוכנה המבוססת על טכנולוגיה מתווכת מסוג EAI - Enterprise Application Integration לקישור בין חבילות יישומים, לכיוון של ארכיטקטורת תוכנה המורכבת מיישומים מודולריים, שהאינטגרציה שלהם הרבה יותר קלה.

עם זאת, מימוש חזון שירותי ה-Web אינו צפוי להתרחש במהלך שלוש השנים הכלולות בתחזית, בעיקר משום שהרעיון מבוסס על ההנחה כי חברות יהיו מוכנות להיכנס לעסקים עם שותפים עסקיים חדשים ובלתי מוכרים. במקום זאת, סביר הרבה יותר להניח כי שירותי ה-Web יישמשו לאינטגרציה בין שותפים עסקיים מהימנים וליצירת אינטגרציה של יישומים בתוך החברה".

אבי בליזובסקי

שאיננה את השנים הקודמות הותירה כמה היבטים חיוביים מאוד, שישיעו ביותר בעיצוב עתיד האפליקציות הארגוניות. היתוספות יכולות תוכנה פנים ארגוניות הייתה בעלת השפעה מכרעת על התפתחות יישומי תאגידים בשנים האחרונות. בעתיד נוסף, ונראה עלייה ברמת התחכום של יכולות אלו, כשספקים יפצו את הדור הבא של יישומי e-Business, ויובילו לשינויים מהותיים בתעשיית התוכנה".

בניגוד לתחומי טכנולוגיה אחרים, קשה לחזות את עתיד תעשיית התוכנה באופן מדויק. למשל, מוליכים-למחצה וחומרה מתקדמים בהדרגה לקראת מטרות מוגדרות ומוסכמות, והופכים למרוכזים, קטנים יותר ומהירים יותר. לעומת זאת, עולם התוכנה מתאפיין ברמת ודאות נמוכה לגבי קצב וכיוון ההתקדמות. ואולם, לפי התחזית הטכנולוגיה ניתן לצפות מגמות מסוימות, שמקורן בתקופת הגאות של תעשיית הדוט.קום, ואשר ייתנו תחושת כיוון לתעשייה המאופיינת ביצירתיות וחדשנות. "ככל הנראה, האתגר הטכני הגדול ביותר

התפוצצות בועת הדוט.קום, שמתבטאת בהיעלמותן של רבות מחברות הסטארט-אפ הבולטות בתחום זה ובירידה בשווי החברות השורדות, אינה מעידה בהכרח על קץ ה-e-Business.

למעשה, זוהי רק ההתחלה, והמשך התפתחותן של אפליקציות ותשתיות תוכנה ארגוניות (Enabling software & enterprise applications) לא הואטה עם האטת הכלכלה. עם תום "הבהלה לזהב", תעשיית טכנולוגיות המידע (IT) מפשילה שרולים וחוזרת לעבודה, תוך התמקדות בבניית כלים ותשתיות, הדרושים על מנת לאפשר את המשך חדירת ה-e-Business לכל היבט של פעילות עסקית ויומיומית - כפי שמתואר בתחזית הטכנולוגית של PricewaterhouseCoopers (PwC) לשנים 2002-2004, כך: 1. "ניווט אל עתיד תעשיית התוכנה". PwC מפרסמת את התחזית הטכנולוגיה משנת 1988. לדברי מייק כץ, מנהל התפעול ומנכ"ל מרכז הטכנולוגיה העולמי של פרייס-וوترהאוס-קופרס, "חברות רבות חוו את קשיי קריסת תעשיית הדוט.קום, אך התרוממות הרוח

האקרים!!



FIREWALL

**ההגנה המושלמת לרשת שלך, מבית SYMANTEC
חברת אבטחת המידע המובילה בעולם**

מבצע לחודש יוני 2002 בלבד!

**רכוש FIREWALL
ל - 15 משתמשים**



קבל חינם

חמישה רשיונות אנטי וירוס*



symantec..

*Norton AntiVirus Corporate Edition 7.6

**< פתרון אנטי וירוס אינו מספיק אם אינו משולב
בפתרון Firewall!**

קו ההגנה הראשון שלך כנגד פריצה לרשת הוא שרת Firewall יציב.
שרת ה-Firewall שבו תבחר חייב להיות מסוגל לחסום התקפות מבחוץ
ובזמן לאפשר לעובדים שלך לבצע את עבודתם באופן יעיל.

< symantec. משיקה קו מוצרי חומרה מהמתקדמים בעולם להגנת
הרשת ומאפשרת לך לרכוש פתרון אבטחת מידע מקיף מבית אחד!

**< קו מוצרי החומרה של סימנטק כולל 3 משפחות המותאמות לארגונים
קטנים עד גדולים בהתאם לצורכי הארגון:**

● Symantec™ Firewall/VPN - קו מוצרים המיועד לארגונים קטנים
מ - 15 משתמשים ועד 40.

● Symantec VelociRaptor - קו מוצרים המיועד לארגונים

מ - 50 משתמשים ועד Unlimited.

● Symantec Gateway Security - קו מוצרים המיועד לארגונים בינוניים
וגדולים וכולל Firewall, VPN, אנטי וירוס, Content Filtering
- Intrusion Detection.

לפרטים: 09-7643567, info@rel.co.il

המוצרים ניתנים לרכישה אצל המשווקים המורשים בלבד

מפיץ בעל ערך מוסף בעידן האינטרנט
למידע נוסף בקרו באתר הבית שלנו: www.rel.co.il



15 אלף משתמשים

כ-2,500 מומחי מחשבים מכל ענפי המשק השתתפו בכנס '02 SAPPHIL שקיימה חברת נס טכנולוגיות למשתמשי חברת התוכנה הרב-לאומית SAP בישראל, ובכנס מקביל שקיימה חברת SAP Manage הישראלית בנושא מיחשוב עסקים קטנים ובינוניים

אבי בליזובסקי



מימין לשמאל: יורם מיכאליס - נשיא קבוצת הפתרונות הארגוניים של נס טכנולוגיות ומנהל פעילות SAP בישראל, ישי שנידובר - סגן נשיא קבוצת הפתרונות הארגוניים של נס ומנהל השיווק של SAP בישראל, אנריקו נגרוני - מנהל איזור דרום אירופה, המזה"ת ואפריקה ב-SAP



שי אגסי, חבר מועצת המנהלים של SAP העולמית

שני חלקי הכנס נערכו בסמיכות מקום, הכנס של נס טכנולוגיות נערך במלון דויד אינטרקונטיננטל והכנס של SAP Manage - במלון דן פנורמה, שניהם בתל-אביב. יורם מיכאליס, נשיא קבוצת הפתרונות הארגוניים של נס טכנולוגיות (Ness ESG) ומנהל פעילות SAP בישראל, מסר כי קהיליית משתמשי SAP בישראל מונה כיום 15,000 משתמשים ובתוך כשנתיים יוכפל ואולי אף יושלש מספרם. בארץ קיימות 133 התקנות של SAP ו-25 שותפים עסקיים פועלים יחד עם נס טכנולוגיות, נציגת SAP בישראל, להתקנת והטמעת המערכות במגזרי המשק השונים.

מיכאליס ציין, כי בשנה האחרונה הצטרפו לרשימת הארגונים שבחרו ב-SAP החשב הכללי, טאואר סמיקונדקטור, קק"ל, משרד התיירות, סקופוס, אלישר,

תעשיות מזון ישראל, טמבור אקולוגיה והתעשייה האווירית.

שי אגסי, חבר מועצת המנהלים של SAP העולמית, היה אורח הכבוד והרצה בכנס, ובנוסף לו השתתפו גם **אנריקו נגרוני**, מהמנהלים הבכירים של SAP באירופה וכן מומחים שונים.

אגסי מסר, כי להנהלת החברה יש מחויבות להגדיל את המחקר והפיתוח של החברה המתבצעים בישראל. הוא ציין כי ל-SAP יש כיום מעל 300 עובדים בישראל.

מיכאליס הכריז בכנס על הקמת CLUB SAPPer - מועדון משתמשי SAP בישראל, שפעילותו תנוהל על ידי **נורית פלדמן**. במסגרת הפעילות יוקם אתר Web מיוחד בישראל. יהיו פורומים של משתמשים והלקוחות יקבלו ייעוץ חינם. כמו כן ייפתח שירות יעוץ מרחוק, בארץ ובעברית. פעילותו של מועדון הלקוחות תכלול גם עיתון, מפגשים עם לקוחות, פרסים מיוחדים על הישגים ועוד.

מיכאליס ציין כי מרבית לקוחות SAP בישראל עברו לפלטפורמת ה-e-Business של



תערוכת השותפים העסקיים של SAP שהתקיימה בצמוד לכנס

לסאפ בישראל

יצחק כהן - נשיא ארגון
משתמשי סאפ



יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP



יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP, מציג את מרכז המידע החדש

בכנס SAPPHIL '02, שנערך בלונדון, הציג יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP בישראל, את מרכז המידע החדש. במרכז המידע, הממוקם בלונדון, יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על כלל מוצרי SAP, כולל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם. במרכז המידע יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם.

בכנס SAPPHIL '02, שנערך בלונדון, הציג יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP בישראל, את מרכז המידע החדש. במרכז המידע, הממוקם בלונדון, יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על כלל מוצרי SAP, כולל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם. במרכז המידע יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם.

בכנס SAPPHIL '02, שנערך בלונדון, הציג יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP בישראל, את מרכז המידע החדש. במרכז המידע, הממוקם בלונדון, יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על כלל מוצרי SAP, כולל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם. במרכז המידע יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם.

בכנס SAPPHIL '02, שנערך בלונדון, הציג יצחק כהן, נשיא ארגון משתמשי SAP בישראל, את מרכז המידע החדש. במרכז המידע, הממוקם בלונדון, יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על כלל מוצרי SAP, כולל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם. במרכז המידע יוכלו משתמשי SAP בישראל לקבל מידע על מוצרי SAP שיש להם מעורבות בהם.

כיום על העולם העסקי: ניהול קשרי לקוחות - Customers Relationship Management, ניהול שירות אספקה, ניהול המידע העסקי וטכנולוגיות חדשות. בנוסף לכך הוקדשו שני מושבים לשני מגזרים מרכזיים במשק: המגזר הציבורי ומגזר התעופה והביטחון.

מיכאל מסר, כי תחום ניהול קשרי הלקוחות - CRM - צבר בשנה האחרונה תאוצה ניכרת הן בארץ והן בחו"ל. "מחקרים שנערכו בשנה האחרונה בחו"ל הצביעו על החזר השקעה ניכר בעקבות יישום פרויקטים של CRM", אמר מיכאל. "כך, לדוגמה, בעקבות התקנת מערכת mySAP CRM פחתו החוזרי מוצרים בקונצרן Brother International בשווי 1.6 מיליון דולרים בשנה, זמן השירות למשתמשי קצה פחת ב-40 אחוזים וזמן השירות לדילרים פחת ב-50 אחוזים."

עוד ציין מיכאל, כי אחת מאבני הדרך המרכזיות באסטרטגיה של SAP היא שילוב בין המערכת לניהול קשרי לקוחות (mySAP Customers Relationship Management) למערכת לניהול שירות אספקה (mySAP Supply Chain Management). "הדבר מצמצם פערי זמן בין הביקוש מצד הלקוחות לבין הפעילויות של הספקים, דבר המתבטא בתגובה טובה יותר לשינויים בתנאי השוק, הגברת ההזדמנויות להכנסות, צמצום העלויות ושיפור השירות ללקוחות" אמר.

בכנס השנה הוחלט להרחיב גם בנושא הפתרון הייעודי של SAP לתעשיות התעופה והחלל - mySAP Aerospace & Defense. פתרון זה מבצע, בין השאר, בקרה על פעילויות הייצור, תוך שימוש בשיטות וכלים שפותחו בעקבות ניסיון רב שנים. בכנס נסקרו פתרונות ויישומים בתחום זה.

החברה - mySAP.com. לקוחות רבים שדרגו בשנה האחרונה את מערכות SAP שברשותם לגרסה המתקדמת ביותר.

יצחק כהן, סגן בכיר לחשב הכללי שבחר לתפקיד יו"ר ארגון משתמשי SAP בישראל, מסר כי SAP, שעל בסיס הטכנולוגיה שלה יוקם פרויקט הממשל הזמין בישראל, הבטיחה כי מחויבותה לישראל לא תושפע באופן כלשהו ובשום תנאי מן המצב המדיני והפוליטי שבו תימצא המדינה.

כהן ציין, כי חברת SAP העולמית מכירה בכך, שהקמת מערכת ניהול אינטגרטיבית למדינה שלמה היא משימה יוצאת דופן וכי ישראל היא המדינה הראשונה והיחידה בינתיים בעולם, שהגדירה לעצמה חזון כה מרחיק לכת ותוכנית כה אתגרית.

במהלך הכנס הוכרו על שיתוף פעולה בין נס טכנולוגיות לבין חברת SAP Manage הישראלית (לשעבר חברת מנהל) שנרכשה לאחרונה על ידי SAP. ההסכם יביא לפריסה של מוצרי חברת SAP על מלוא ספקטרום הארגונים בישראל. שיתוף הפעולה יבטא את שילוב חבילת מנהל TOP לעסקים קטנים ובינוניים בחבילת mySAP, המיועדת לארגונים בינוניים וגדולים. בזכות שילוב זה, תהיה SAP חברת התוכנה היחידה בעולם שתציע פתרון עסקי לכל חברה בכל גודל. שילוב התוכנות אף יאפשר לחברות גדולות לשלב בין שימוש בחבילת mySAP בחברת האם ובחברות בת גדולות, ואת מנהל Top של SAP Manage בחברות הבת הקטנות, כך שבין המערכות תתקיים תקשורת מלאה.

כנס SAPPHIL '02 כלל מושב פתיחה מרכזי ולאחריו שישה מושבים מקצועיים במקביל. הכנס הקיף את התחומים המרכזיים המשפיעים

דווקא עכשיו יש להימנע מ-Outsourcing



ג'ורא קרישר

בכנס רב משתתפים של חברת הייעוץ גרטנר גרופ, שנערך במלון הילטון בתל-אביב ביום 18/6/2002, המרצה המרכזי ג'ורא קרישר, סגן נשיא ומנהל מחקר לתחום הארגונים ותחום האחסון בגרטנר, טען שעל החברות הישראליות, דווקא על רקע המצב הכלכלי ואי הוודאות במשק הישראלי, לשקול פעמיים לפני שהן מוציאות פרויקטים ל-Outsourcing.

הריאיון המלא עם ג'ורא קרישר יפורסם בגיליון הקרוב של InformationWeek.

לדברי קרישר, מנהלי IT בישראל צריכים להבחין בין נושאים שהם Must לבין נושאים שהם Nice to Have.

לדבריו, אין להשקיע, אלא במערכות שהן Mission Critical. על כל מנהל IT לבחון TCO (עלות בעלות כוללת) ולא רק עלות רכישת. זו הסיבה שחברות ה-Outsourcing חוגגות על חשבון הלקוחות, שלא יודעים לחשב TCO. לדבריו, Outsourcing הוא מודל טוב לארה"ב ולאירופה, היכן שיש מחסור בכוח אדם מקצועי והמשכורות יחסית גבוהות. לא כך המצב של שוק ה-IT בישראל.

יש כאן שפע של אנשי מקצוע, וניתן לקבל אותם היום במשכורות לא גבוהות. ה-Outsourcing לא רק שאינו מקטין הוצאות, אלא לוכד את הארגונים בסד של הוצאות הולכות וגדלות. מנהלי המחשבים אשמים במצב הזה, וגם המנהלים שאינם מבינים את צורכי המיחשוב של הארגון, ומנסים להיפטר מאחריות לתחום המיחשוב, בהנחה מוטעית, שזה יחסוך להם כסף או יעיל את הביצועים.

לדוגמה: לפי מחירי יבמ, אחסון חיצוני עולה 25 דולרים לכל גיגה-בייט של מידע לחודש. דהיינו: עלות גיגה-בייט מידע לארגון באחסון חיצוני תהיה 300 דולרים לשנה. אבל אם הארגון יקנה בעצמו את החומרה לאחסון, זה יעלה לו 70 דולרים לגיגה-בייט חד פעמי, וגם אם נכפיל סכום זה, בחישוב ל"עלות הבעלות הכוללת" על הציוד - TCO, זה עדיין יסתכם בפחות מחצי המחיר של העלות ב-Outsourcing. מכאן, שה-Outsourcing לא רק שאינו חוסך לארגון, אלא בפירוש מייקר את ההוצאות לארגון.

הארגון מתקשר עם ספק Outsourcing בחוזה די קשיח, ולאחר כמה שבועות או חודשים מבקש מנהל ה-IT להכניס שינויים או לשנות דרישות, אבל כאן הארגון כבר לכוד בידי חברת ה-Outsourcing, וכל שינוי עולה כסף רב. זה מעגל סגור, ורק ספקי ה-Outsourcing מרוויחים מכך.

חוזים מיותרים

לדברי קרישר, אביו אמר לו פעם משפט

ארגון משתמשים - למה?

במהלך שנות פעילותי בארגון משתמשי אורקל בישראל ilOUG נשאלתי לא פעם על ידי אנשי מקצוע בתחומים השונים, למה צריך ארגון משתמשים, הרי יש את חברת אורקל עצמה ויש את כל החברות והשותפים העסקיים שמציעים פתרונות בסביבת



דורון שמחוני

אורקל?

תשובתי בכל המקרים התחלקה לכמה נושאים, שיפורסו בהמשך, אך בראשן העובדה שארגון המשתמשים ilOUG היו נכס רב חשיבות למשתמש עצמו מעצם היותו גוף עצמאי (איננו שייכים לאורקל ואיננו עובדי אורקל) ששייך למשתמשים ומסייע מבחינה טכנית ומקצועית לנצל טוב יותר ויעיל יותר את בסיס הנתונים אורקל ואת היישומים והפיתוחים בסביבת אורקל של מנון יצרני התוכנה.

בהזדמנות זאת אציין, שהתלבסנו לא פעם בהנהלת הארגון על כיוון הפעילות שלנו ומצאנו לנכון לשים את הדגש על פעילות מקצועית ולא מסחרית - ilOUG אינו מנהל משא ומתן עם חברת אורקל להורדת מחירים, מתן הנחות וכו'.

פעילויות הארגון כוללות:

מפגשים לעדכון מקצועי - מסגרת הארגון מאפשרת למשתמשים להתעדכן מקצועית הן מאנשי אורקל והן ממקצוענים מחברות אחרות, לגבי חידושים ותוכניות פיתוח לנרסאות חדשות.

חשיפה לפתרונות - אחד הנושאים החשובים בארגון משתמשים הוא לאפשר מפגש כלתי אמצעי עם יצרני פתרונות בסביבת אורקל, מפגשים שיאפשרו למשתמשים להכיר את מנון הפתרונות הקיימים בשוק, תוך דגש על ניסיון בהסמעת היישומים אצל משתמשים אחרים והערך המוסף של הפתרון מנקודת מבטו של המשתמש ולא של היצרן.

החלפת דעות - אולי החשוב שבמפגשים מקצועיים הוא היכולת להחליף מידע עם משתמשים מארגונים אחרים, קבל רעיונות (Tips & Tricks) ולנצל ניסיון שנרכש על ידי אחרים, שייביא לחיסכון גדול בפיתוח ובהסמעת מערכות בארגון.

בנסים מקצועיים - בנסים מקצועיים של ilOUG וכן של אורקל ושל שותפים עסקיים שלה, שמאפשרים מפגשים מקצועיים ולא פחות חשוב - מפגשים חברתיים.

ערוץ מידע לאורקל - מיסוד של ערוצי מידע לחברת אורקל בארץ ובחול, לשיפור הקשר עם הלקוח בכל ההיבטים, לטובת שני הצדדים.

ארגון משתמשי אורקל בישראל ilOUG מונה כיום כ-2000 חברים וזאת ההזדמנות של כל אחד להצטרף ולהפיק את המירב מפעילותו. ככל שמספר חברי הארגון יעלה (ולא רק ברישום אלא גם בפעילות) יכולתנו להשפיע ולשפר רק תעלה.

ככל שהארגון יתבסס בתודעת המשתמשים וזכה לשיחית פעולה פורה יותר עם ספקי יצרני התוכנה, הן בחשיפה והן בשיפור הכלים והיישומים לסביבת אורקל.

יש לציין שכל הפעילות הינה ללא תשלום, כולל הכנס השנתי שייטערך השנה במלון דן פנורמה בת"א בתאריך

11/07/2002

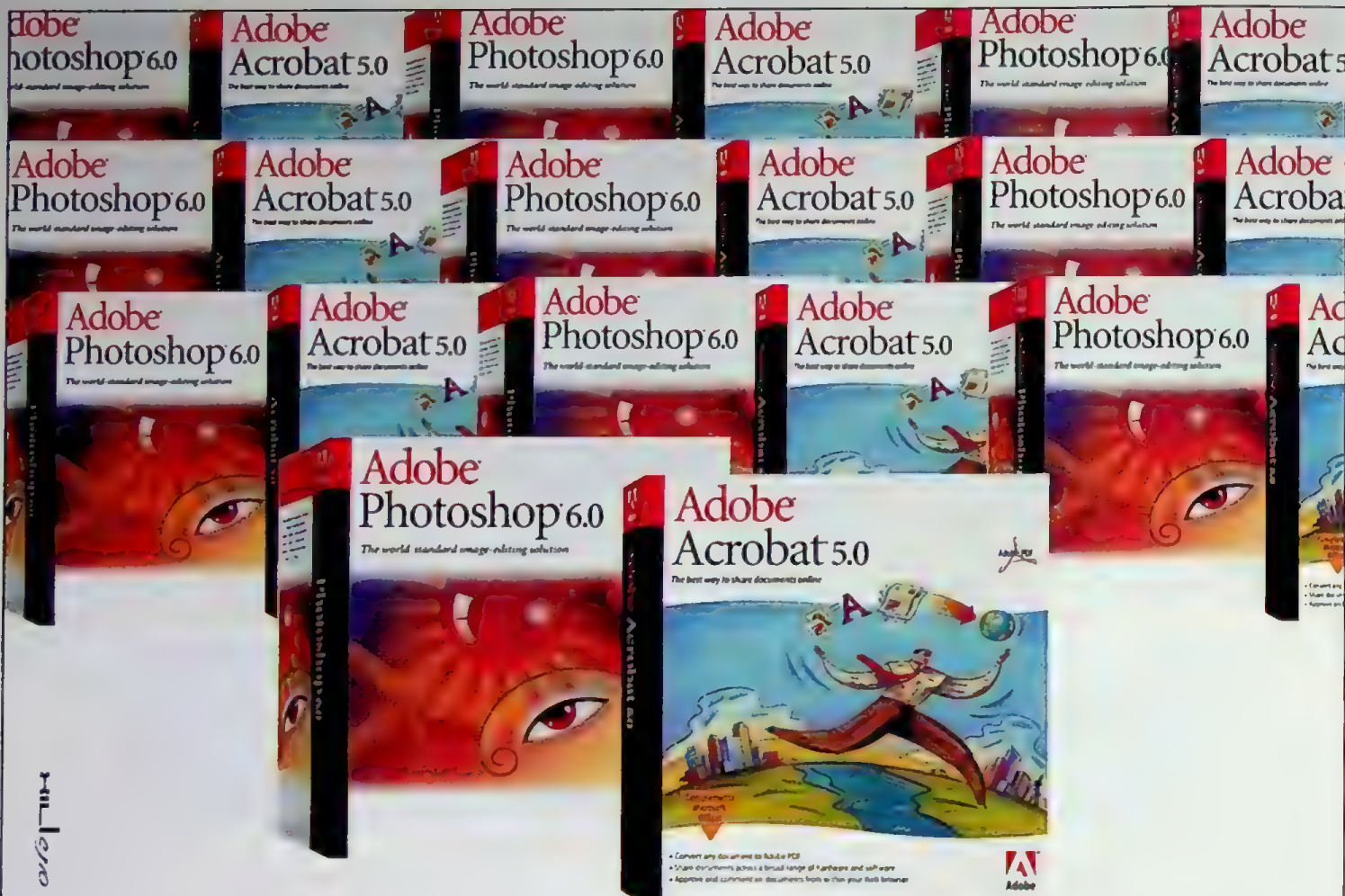
• דורון שמחוני הוא ירד ארגון המשתמשים של אורקל ישראל

מפתח, שכדאי לזכור אותו, והוא טוב לכל מנהל IT: "אנו עניים מדי מלקנות אוטו בזול". לדבריו, רק לעתים רחוקות הוא נתקל במנהלי IT שעושים אנליזה כלכלית של ההצעות שהם מקבלים.

לדבריו, הוא כבר נתקל כאן בארגונים, שיש להם עשרות חוזי Outsourcing מיותרים, על ציוד שאינו פועל, על תוכנות שיצאו משימוש, וסתם חוזים שעבר זמנם ומחדשים אותם אוטומטית. על מנהל IT לבדוק כמה יעלה לו זמן החיים של כל מוצר וכל שירות, לבדוק את כל מערך החוזים הקיים בארגון ולבצע אנליזה כלכלית על כל חוזה. באנליזה הכלכלית יש לשקלל גם את החיוניות ומידת הצורך של כל רכיב או שירות. אם למשל צריך יותר זיכרונות, אחין זו סיבה להוציא את השרתים ל-Outsourcing, צריך פשוט לקנות זיכרונות, ולא לבזבז כסף על פתרונות שאינם חוסכים כסף.

יצוין, שקבוצת אנשים ומחשבים עורכת ביום 15/7/2002 ועידת עסקים המוקדשת לנושא ה-Outsourcing, ומעניין יהיה לשמוע את התייחסות הספקים לדברים אלו מגרטנר.

אבי וייס

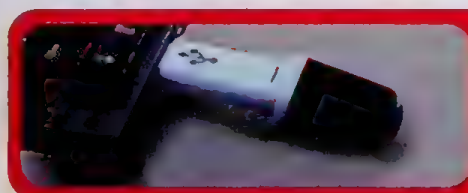


Adobe קונים בכלנית

Adobe Photoshop 6.0 ME עם עברית מובנית

הסטנדרט העולמי לעיבוד ועריכה של תמונות. מציגה את הדור הבא של עיבוד תמונה בעזרת מאפיינים חדשים המציעים פתרונות לכל סוגי המשתמשים. עם כלי ציור וקטורים חדשים ועם כלים מתקדמים לשליטה בשכבות. Adobe Photoshop 6.0 ME מרחיבה ומחדשת את אפשרויות היצירה. הממשק המורחב מאפשר למתחילים להתאקלם מהר יותר ומרחיב את מיומנותם של המשתמשים המתקדמים. לכל הרוכש גרסה מלאה של Adobe Photoshop 6.0 ME יתן שידרוג חינם לגרסה 7.0 ME

תוכנת Acrobat 5ME היא דרך הבטוחה והאפקטיבית ביותר לחלוק עם העולם מידע - גם בעברית עם ה Acrobat 5ME ביכולתכם להמיר מסמכים מכל תוכנה לקבצים דיגיטליים בפורמט PDF ובכך להבטיח כי יראו בדיוק כפי שרציתם על כל מערכת הפעלה. את קובץ ה PDF שיצרתם תוכלו להפיץ בצורה אלקטרונית ובכך להבטיח שהמסמך יגיע ליעדו באופן מושלם, כולל פונטים, גרפיקה ועוד. לתחום העסקי ישנם יתרונות רבים לשימוש בפורמט PDF כגון אבטחת מידע, חתימה דיגיטלית, הוספת הערות, קישורים, טפסים ועוד.



רק בכלנית קונים מוצרי
Adobe Photoshop 6.0 ME
ומקבלים Disk On Key 8MB (דיסק נייד)

1-700-700-252

כלנית

הייטק אחד קדימה

כתובתנו החדשה: רח' יגאל אלון 65 (מגדל A) ת"א 67443, טלפון: 03-6253030, פקס: 03-5613525, www.calanit.com

בזק חשפה מערכת GIS התומכת בקבלת החלטות לפי צרכי המשתמש



חברת בזק חשפה לראשונה את מערכת "מגנום" - מערכת מידע גיאוגרפית ארגונית התומכת בקבלת החלטות.

פאול וייסבך, משנה למנכ"ל בזק וסמנכ"ל הנדסה ותכנון בבזק, אמר במסיבת עיתונאים כי מדובר בכלי המשלב מידע הנדסי, שיווקי וכלכלי על גבי מפה, באופן שוטף ובחתיכים מגוונים המותאמים לאופי המשתמש. לדבריו, המערכת מאפשרת עיבוד וניתוח המידע בבסיס לקבלת החלטות, מותאם לאופי צרכי המשתמש (שאיננה דינמית).

המערכת מבוססת על מערכת ArcIMS של ESRI המיוצגת בארץ על ידי סיסטמטיקס והיא מקושרת לבסיסי הנתונים בחברה (אורקל, לורב) על שרתי יוניקס של סאן ולמחסן הנתונים. נפחה של המערכת עצמה כ-700 מגהבייט והיא כוללת 62 שכבות נפרדות של נתונים, הן מתוך מערכת בזק (פריסת המרכזות, קוי החנושות, ארונות הספק, הסיבים האופטיים וכו') והן מגורמים חיצוניים (נתונים דמוגרפיים הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, נתוני רעשי אדמה מהמכון הגיאודזי ועוד). במערכת הושקעו עד כה 250 אלף דולרים ושנת פיתוח אחת.

לדברי וייסבך, המערכת מאפשרת הטלת מידע על מפה ממוחשבת במיקומו האמיתי של העצם במרחב, יכולת תשאול וניתוח מרחבי, הצגת המידע נעשית באופן ידידותי ובהיר על גבי מפה תוך הבלטת המשות או השונה.

לדברי רוז היפרמן, סמנכ"ל טכנולוגיות מידע בבזק המערכות המחוברות למערכת החדשה הן מערכת החיוב והגביה (בילינג), הזמנות, מרש"ם (מערכת תכנון רשת מקומית), מר"ב (רשת בין מתקנות), ומערכת הרברה התפעולית. נתונים

והתייחסות לתקנים. האתר מכיל מידע רב בנושאים נוספים, כגון תחזית חשיפה לרעש בסביבת שדות תעופה, רגישויות של שטחים פתוחים, תוכניות המתאר הארציות בנושא יער, שמורות טבע ומשאבי טבע, תסקירי השפעה על הסביבה ועוד.

האתר הגיאוגרפי הוקם באמצעות תוכנת ArcIMS של ESRI, המשווקת בישראל על ידי חברת סיסטמטיקס.

תוכנה זו משמשת גם באתרי אינטרנט של ארגונים רבים נוספים, כגון עיריות ת"א וירושלים (מידע על גושים וחלקות), מנהל מקרקעי ישראל (עתודות קרקע להפשרה), הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (נתונים דמוגרפיים ונתוני מפקד האוכלוסין).

אבי בליזובסקי

חיצוניים הקשורים למערכת הם נתוני המכון הגיאוגרפי, הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ונתוני מידע גאוגרפי של חברת "מפה". כמו כן קשורה מערכת ה"מגנום" למחסן הנתונים של בזק, המכיל בין היתר נתונים כגון פירוט שיחות.

מפת האנטנות הסלולריות

כחלק ממדיניות המשרד לאיכות הסביבה לחשוף מידע סביבתי רב ככל האפשר לציבור הרחב, העלה השבוע המשרד לאיכות הסביבה לאינטרנט את מפת מיקום כל האנטנות הסלולריות בישראל.

האנטנות מופיעות על מפה אינטראקטיבית, כאשר בהצבעה על האנטנה ניתן לקבל את שם החברה, כתובת מדויקת, תיאור של האנטנה, תאריך היתרים, בדיקה אחרונה, תוצאותיה

Y&R אינטרקטיב - המשרד האינטראקטיבי המצטיין

האינטראקטיב המצטיין הוענק לאולדיז חוטיני של ARC. במקום הראשון בתחום ה-WEBSITES זכה קמפיין אולדיז חוטיני של ARC. ב-E-MAIL MARKETING הוענק הפרס הראשון לקמפיין עצמי של מנטיס לחג פורים. ב-RICH MEDIA זכה בקקטוס הזהב קמפיין האינטרקטיב דוד לובינסקי, פזיז 206 של EURO INTER. בפרס הבאנר המצטיין זכה דפי זהב. אביעד רבינוביץ

הענקת הקקטוס האינטרקטיבי היא הכרה במצוינות של היצירה באינטרנט, תוך התחשבות בממדיה היצירתיים והשיווקיים. פרסי האינטראקטיב הוענקו ב-5 סוגי מדיה שונים: באנר השנה, RICH MEDIA, E-MAIL MARKETING, WEBSITE וקמפיין השנה. בפרס משרד האינטרקטיב של השנה זכה Y&R אינטרקטיב, מקבוצת שלמור אבנון עמיחי, שצבר את מירב הנקודות. קמפיין

טקס סיום תחרות קקטוס הזהב התקיים בחוות רונית, בהשתתפות שר התקשורת ראובן (רובי) ריבלין, אורן מוסט, יו"ר איגוד המפרסמים, אבנר בראל, יו"ר איגוד חברות הפרסום ואלפי משתתפים מבכירי המפרסמים, הפרסומאים ואנשי המדיה בישראל.

השנה, לראשונה, נוספה לתחרות קקטוס הזהב קטגוריה חדשה - קקטוס אינטרקטיב.

א.מ.ת. מיחשוב זכתה במכרז שירות לשרתי SUN בחברת חשמל

הצורך מבוצעת פעילות תיקון. לביא גור, מנכ"ל אינטרסרב, אומר: "א.מ.ת. מיחשוב ואינטרסרב ערוכות למתן שירות לקוחות גדולים ותובעניים כמו חברת חשמל. הזכייה במכרז מהווה הבעת אמון במערך התמיכה הטכנית של א.מ.ת. מיחשוב. במהלך המכרז נבדקו בקפדנות פרמטרים שונים ורמת הדרושות הייתה גבוהה וללא פשרות".

ותל אביב, בנק שעות ליעוץ שוטף וכן שירותי helpdesk, הניתנים על ידי הצוות הטכני של א.מ.ת. מיחשוב, הממוקם ברמת גן.

כחלק מהסכם השירות מופעל תהליך איתור מוקדם של אירועים, העשויים לגרום להשבתת מערכות. הפעילות כוללת הרצת תוכניות המייצרות פלט של מצב ונתוני המערכת. פלט זה נסקר על-ידי מהנדסי התמיכה בא.מ.ת. מיחשוב ובמידת

א.מ.ת. מיחשוב, באמצעות זרוע השירות שלה אינטרסרב, זכתה במכרז שירות לשרתי SUN בחברת חשמל.

הסכם השירות שנחתם הינו למשך שנתיים עם אופציה להארכה לשנה שלישית. חוזה השירות הוא לכ-150 שרתי SUN מסוגים שונים, הפזורים באתרי חברת החשמל בכל הארץ. הסכם השירות כולל הצבת אנשי תמיכה ותוכנה קבועים במחוזות חיפה

Dell | Mobile



אלוף העולם במשקל נוצה

Dell® Latitude® C-400 **ניידות, קלות ומהירות בעזרת מעבד** **Mobile Intel® Pentium® III Processor-M**

מחשב Dell® Latitude® C-400 שמשקלו 1.63 ק"ג בלבד וגובהו 2.54 ס"מ נועד למי שצריך עוצמה מירבית ממחשב מחברת אולטרה נייד ואולטרה קל. מחשב Dell® Latitude® C-400 מצויד במסך 12.1" XGA איכותי, מעבד Mobile Intel® Pentium® III Processor-M חזק במיוחד, מודם אינטגרלי ואופציות להוספת כרטיסי רשת 10/100 או כרטיסי רשת אלחוטי ליצירת שלוש אופציות תקשורת במקביל. במחיר המדהים המוצע לך כעת, גם אתה יכול להרשות לעצמך את ה-Dell® C-400, המציע ניידות, קלות ומהירות בעזרת מעבד Mobile Intel® Pentium® III Processor-M. צלצל והזמן עכשיו.

Mobile Intel® Pentium® III Processor-M 866 Mhz or 1200 Mhz

משקל 1.63 ק"ג

מסך 12.1" TFT

דיסק 10 GB upto 30GB

זכרון 128 MB upto-1GB

כונן CD Or DVD or CDWR or Combo

מודם K56

מערכת הפעלה Win 98 Or Win XP

שנה אחריות - אפשרות הרחבה עד שלוש שנים

אופציות הרחבה ועזרים נוספים.

\$72 לחודש בהשכרה תפעולית ל-24 חודש (404 ש"ח לחודש) כולל מע"מ	החל מ- \$1,599 (8,980 ש"ח כולל מע"מ)
--	--

הניידים של DELL זוכי מכר החשב הכללי!



Dell PCs use genuine Microsoft® Windows® www.microsoft.com/jpracytoisrael

Dell, the Dell logo, and Dell Latitude are registered trademarks of Dell Corporation. Intel, Intel Inside, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation.

הקלק www.dell.co.il **התקשר** 1-800-744-443
יוניטק טכנולוגיות - משווק DELL® בישראל

ICQ מעכשיו גם בסלולרי

החל מחודש יולי יוכלו משתמשי סלקום לקבל ולשלוח הודעות באמצעות תוכנת המסרים המיידיים, ICQ מהמכשיר הסלולרי למחשב ולהיפך.

אורן מוסט, סמנכ"ל סלקום, הציג אתמול את שיתוף הפעולה הראשון מסוגו בארץ, שבאמצעותו יוכלו משתמשי טלפון סלולרי להיות חברים רשומים בקהילת ICQ, כאילו הם מחוברים למחשב האישי שלהם.

לא מדובר רק במשלוח SMS מהמחשב לסלולרי ולהיפך (מה שהיה אפשרי עד לא מזמן גם ברשת אורנג') אלא בהתחברות און ליין מהמכשיר הסלולרי לקהילת ICQ, כך שהמשתמש הסלולרי יכול לראות על צג הטלפון שלו מי מחבריו נמצא און ליין באותו רגע, וכן להופיע כ"זמין" אצל כל משתמשי ICQ שאצלם הוא רשום, ממש כאילו התחבר מהמחשב. ההתחברות נעשית באמצעות משלוח מספר ה-ICQ והסיסמה כ-SMS למספר שיפורסם בקרוב.

מכשירים חדשים שישווקו בעתיד יאפשרו להתחבר בצורה גרפית קלה יותר. מ-ICQ נמסר שהם עובדים בשיתופי פעולה עם 180 מפעילים סלולריים ברחבי העולם וכי הם אינם פוסלים אפשרות שיתוף פעולה גם עם מפעילים סלולריים נוספים בישראל.

החיוב בגין השימוש ב-ICQ בסלקום הוא עבור משלוח SMS בלבד, כאשר סלקום ו-ICQ מתחלקות ברווחים.

ליבו ויזנר

סיסקו זכתה בפרויקט באל-אופ

חברת סיסקו זכתה בפרויקט תשתית תקשורת נתונים בחברת אל-אופ ברחובות.

בסיסקו ישראל רואים בזכייה זו הישג משמעותי לאור העובדה, שחברת אל-אופ ערכה השוואה טכנית מעמיקה בין היצרניות המובילות בתחום תקשורת הנתונים. היקף הפרויקט כמיליון שקלים.

הפרויקט, שאותו תבצע חברת נטקום, כולל התקנת מתגי סיסקו משלוש משפחות - 4006, 6500 ו-2950 ושדרוג הנתבים להקמת תשתית שדרה מרכזית לרשת IP פנים ארגונית.

שדרה זו תאפשר לכ-1200 משתמשים שימושי רשת עם יישומי אבטחת רשת מתקדמים, קישור לחברת האם אלביט מערכות והכנה לטלפוניה IP בעתיד.



מטה גרופ ישראל:

הוצאות המחשוב בישראל צפויות להמשיך לרודת גם בהמשך 2002

המחשוב יהיו בשילוב מערכות, שירותי ייעוץ ומיקור חוץ. מנהלי מערכות מידע הסבירו כי הם מעדיפים להעביר פרויקטים לביצוע עצמי, על ידי אנשי הארגון, כיוון שהשכר של עובדים בכירים בתחומי המחשוב ירד ביותר מעשרים אחוז, בעוד שכרם של עובדים זוטרים ירד בעשרה אחוז.

שוורצקופף מוסיף: "התחומים בהם צפוי גידול בהוצאות הם בעיקר ניהול ידע, אבטחה, אחסון ותובנה עסקית (Business Intelligence) בהם צפויה עליה של יותר מחמישים אחוז לעומת שנת 2001. כיוון שהוצאות המחשוב הכוללות נמצאות בירידה, ההשקעות בתחומים אלה חייבות לבוא על חשבון הורדה בתחומי פעילות אחרים". מטה גרופ ממליצה למנהלי מחשוב לחסוך 15-20 אחוז מהוצאות המחשוב השוטפות, על מנת להשקיע בהוצאות מחשוב שיביאו לצמיחה עסקית. חברות אשר ישקיעו עכשיו משאבים במערכות אשר יספקו להן יתרון יחסי בפעולתן, יפתחו פער טכנולוגי ושיווקי מול גורמים מתחרים. בנוסף, חברות יכולות לקבל מחברות תוכנה, חומרה ופרוייקטים מחירים תחרותיים, עקב הירידה במכירות.

מטה גרופ ישראל ממשיכה לצפות כי הוצאות המחשוב בישראל צפויות לרדת בחמישה אחוזים, בהשוואה בין הרבעון הראשון לרבעון השני בשנת 2002 וירידה של 15 אחוז בהשוואה לרבעון הראשון בשנת 2001.

מדובר על ירידה כוללת של 12 אחוזים בהשוואה בין שנת 2001 לשנת 2002. הנתונים מתבססים על מחקר שערכה מטה גרופ ישראל בקרב 200 מנהלי מערכות מידע בארגונים המובילים בישראל. לדברי גימי שוורצקופף, מנהל המחקר במטה גרופ ישראל: "אנו לא צופים סיום מיידי למיתון החמור ביותר בתעשיית טכנולוגיות המידע בישראל ב-54 שנות קיומה של המדינה. מנהלי מערכות מידע הצביעו כי תקציבי המחשוב ירדו בעשרה אחוזים בין השנים 2001 ל-2002, אולם אמרו כי לפחות 30 אחוז מתקציבי המחשוב שלהם מותנים, ועל מנת להוציא אותם הן יזדקקו לאישור של מנהל הכספים או אפילו המנכ"ל של הארגון. אם תקציבים אלו לא ינוצלו, חברות מובילות רבות יקטינו את הוצאות המחשוב ביותר מ-15 אחוזים". הקיצוצים המרכזיים בתחומי

עשר חברות זכו במכרז החשכ"ל לאספקת שירותי כוח אדם למשרדי הממשלה

למכרז ניגשו מספר רב של חברות כוח אדם הקשורות לבתי תוכנה מהמובילים בארץ, אשר ראו במסגרת מכרז זה אפשרות לניוד עובדים ושמירה על מאגר עובדים מיומנים בתחום.

על פי תנאי המכרז בסמכות הועדה היה לפנות לכל הספקים שדורגו במקומות השני עד העשירי, להשוות את הצעת העמלה שהוגשה על ידם, לעמלה שהוצעה ע"י הספק שמוקם במקום הראשון, (עם מחיר ההצעה הנמוך ביותר). הועדה אכן פנתה והחברות הסכימו להשוואת הצעת העמלה הנדרשת על ידם לשיעור העמלה של המציע שמוקם במקום הראשון.

יש לציין, כי בדעת החשב הכללי והועדה לצאת בקרוב למכרז מרכזי נוסף לאספקת שירותי כוח אדם במקצועות המחשוב, בשיטת הנחה ממחיר מחירון, והמשרדים יהיו רשאים לבחור לפעול לפי אחד מהמכרזים הללו או שניהם.

אבי בליזובסקי

עשר חברות מחשבים זכו במכרז שפרסמה ועדת המכרזים הממשלתית, לאספקת כוח אדם בתחום הטכנולוגיה. המכרז הוא בשיטת עלות פלוס והוא מבוסס על עובדי קבלן.

החברות שזכו, נכנסו לרשימת ספקים מאושרת, וכל משרד רשאי לפנות לכל אחד מהחברות האלו. להלן רשימת החברות: "אמן ארגון ומדעי ניהול - יועצים בע"מ, אתגר שירותי כ"א בע"מ, גלעד אינטגרציה מערכות מחשוב ותוכנה בע"מ, גניריו ישראל בע"מ, האגודה למען שירותי בריאות הציבור, יוניק תעשיות תוכנה בע"מ, מחשוב ישיר מערכות בע"מ, מל"מ מערכות בע"מ, מ.ש.ה.מ. שירותי מחשוב בע"מ, שילוב - עולם של תעסוקה מתקדמת בע"מ.

מקצועות המחשוב רוכזו ל-6 רמות תפקיד ובכל רמה נקבעו שלוש רמות מומחיות, רמת השכר המרבית שנקבעה לכל תחום ותפקיד, נבדקה הן בהתאם לרמות השכר הנהוגות בענף והן למסגרות השכר הנהוגות בשירות המדינה.

ניו-אפליקום מוצרי חוכנה

מערכות פיפלוסופט ב-15 מיליון דולרים

מיליון שקלים.

בין החברות, אשר רכשו את מערכת CRM 8 PeopleSoft נכללים הבנק הבינלאומי הראשון, יפאורה תבורי, חברת החשמל, בזקל, ברק תקשורת ועוד.

חברת ניו-אפליקום מוצרי תוכנה תוך חמישה חודשים מאז תחילת השנה תשע מערכות CRM של חברת PeopleSoft לתשע חברות מובילות בישראל.

היקף הפרוייקטים הכולל נאמד בכ- 15

שכּוּם COMPAQ

נעמתם לנו מאוד!

התחלנו לטפל ביחסי הציבור
שלכם בישראל ב-1995.
עתה, עם המיזוג שלכם עם HP,
אנו נפרדים.

רען (רני) רוגל
וצוות דורן תקשורת

BBDO Hi-Tech | דורן תקשורת ✨



פיליפ ליבמן, גרטנר ישראל:

"ההכנסות מ-CRM בישראל יגדלו בעשרות מיליוני דולרים בשנים הקרובות"

1000 משתתפים בכנס אורקל בנושא CRM, שנערך במלון שרתון סיטי טאוור ברמת גן • משה חורב, מנכ"ל אורקל ישראל: "נכנסנו לתחום ה-CRM באיחור, האיחור היה לטובה"

יהודה קונפורטס



ליבמן. מנהל CRM חייב להיות איש שיווק

// חברות שאינן ממנות מנהל מתחום השיווק או המכירות להובלת פרויקט CRM מסכנות את הצלחתו", אמר האנליסט פיליפ ליבמן מחברת הייעוץ גרטנר ישראל בכנס ה-CRM שערכה חברת אורקל ישראל בשבוע שעבר במלון שרתון סיטי טאוור ברמת גן.

בכנס השתתפו יותר מ-1,000 מנהלי שיווק, מכירות ומערכות מידע, שנהנו ממיצג ברוח המונדיאל בהנחיית שדרנית הספורט מירי נבו, והתעדכנו בחידושים הטכנולוגיים שחלו בתחום ניהול קשרי לקוחות בארץ ובעולם. אורקל ישראל הציגה בכנס מספר סיפורי הצלחה מקומיים בהם החברות: טבע, גליליאו-מארוול, סודה קלאב, אטריקה ועוד. הכנס אורגן על ידי קבוצת אנשים ומחשבים. פיליפ ליבמן אמר בהרצאתו, שהמדד להצלחה בפרויקט CRM הוא שביעות רצון הלקוחות של הארגון מהשיפור בשירות. כלומר, לא רק הכסף שחסך הארגון והייעול שהושג, אלא גם בחינה אמיתית של המטרה העיקרית שלשמה הושקע הכסף - שימור הלקוחות והגדלת שביעות רצון הלקוחות.

ליבמן ציין שאורקל בונה מומנטום בשוק ה-CRM ולכן לקוחות שרוצים לשפר את הגישה מול לקוחותיהם ומחפשים אינטגרציה טובה ופתרון טוב של "מכירות ושירות לקוחות" חייבים לבחון את אורקל.

"אורקל - חברת התוכנה לעסקים הגדולה בעולם עם מכירות של כ-11 מיליארד דולרים בשנת 2001, אמנם נכנסה לתחום ה-CRM באיחור", בישר מנכ"ל החברה משה חורב למוזמנים, "אולם האיחור היה לטובתה, שכן בגל הראשון של החברות שרכשו מערכות CRM היו כישלונות רבים, ואורקל השכילה ללמוד מטעויות של אחרים".

ריב מנדלסון, מנהל אגף פתרונות עסקיים באורקל ישראל, אמר שהחברה מתמקדת בהצעת פתרון CRM לעסקים בכל סדר גודל אבל מרבית לקוחות אורקל הם חברות עם פעילות עסקית מבוצרת בארץ ובח"ל, אשר מעוניינות לחבר את כל אגפי החברה דרך ה-WEB למאגר נתוני לקוח אחיד. בנוסף, באורקל גורסים שלקוח שמתאים את עצמו למערכת ה-CRM וצפוי לחסוך כסף ולראות החזר השקעה ועלייה לאוויר מהירים. "עסקים שרוצים להצליח, מתחייבים קודם כל לשינוי תפיסתי שעובר במעלה כל הארגון עד להנהלה הבכירה ולדירקטוריון. הסיכוי של עסקים כאלה להצליח הוא גבוה מאחר והם מבינים ש-CRM זה לא רק שינוי טכנולוגי", אמר מנדלסון. ליבמן הוסיף בהקשר זה כי בגרטנר ממליצים ללקוחותיהם

לקיים את שיטת ה-PPT: People, Process, Technology. כלומר קודם כל להתמקד בעובדי ומנהלי החברה ולהכניס לשינוי התפיסתי של הארגון ביחס ללקוח.

הדבר כרוך בהתאמה וייעוץ מוקדמים, הדרכה מיוחדת, הקצאת משאבי ניהול ועוד. **תהליך** ההטמעה עצמו רצוי שיהיה מהיר כדי שלא יפגע בתפקודו השוטף של הארגון. ולבסוף ההיבט הטכנולוגי, שהוא אינטגרטיבי לתהליך והוא כולל את התאמת מערכות התוכנה והחומרה השונות למיקוד החדש של החברה. "לגרטנר מגיעות השנה שאלות מלקוחות המתעניינים ב-CRM, יותר מבכל תחום אחר. אם רק חצי מכל הפונים ירכשו מערכת CRM, צפי הענף להכנסות בסדר גודל של עשרות רבות של מיליוני דולרים בשנים הקרובות". את עיקר העניין מגלה סקטור הבנקאות והפיננסים, שבו, בדומה לעולם, אחוז החדירה הגבוה ביותר. אחריו מגזר התקשורת ואחרים מגלים מגזרי הבריאות, הביטוח והתעשייה עניין ברכישת מערכות CRM.

סיפור לקוח: סודה קלאב

הדס בשן, מנהלת מערכות מידע בחברת סודה קלאב, הציגה בכנס את סיפור ההטמעה של מערכת CRM כחלק מפתרון ה-Oracle e-Business Suite. בשן אמרה המערכת ממוקמת ומתופעלת בישראל עם יכולת עבודה דרך האינטרנט, קו נליין וכן קווי ISDN לגיבוי.



מימין לשמאל: ניצן שחם, אילן שפיגלמן, משה חורב, יריב מנדלסון וצביקה איזנשטט

שאפשרה לסיים את תהליך היישום בכ-4 חודשים. סודה קלאב, הנמצאת בבעלות משקיעים זרים, מובילה בעולם בייצור ושיווק מערכות ביתיות להכנת סודה ומשקאות קלים מוגזים. לחברה מפעל בישראל והיא משווקת בארץ וברחבי העולם. עד היום מכרה החברה באירופה מעל מ-7 מיליון מכשירים להכנת סודה ביתית בעיקר בגרמניה, שווייץ, אוסטרליה, אנגליה, הולנד, דרא"פ, ניו-זילנד ועוד. לחברה פעילות אינטנסיבית ביותר גם בארה"ב.

הנחיה בסגנון מונדיאל

מירי נבו, שדרנית הספורט מערוץ 5, הנחתה את המיצג המרכזי בכנס ה-CRM. נבו הגישה והנחתה מיצג ברוח המונדיאל, שהועלה על ידי 5 מנהלים בכירים מאורקל, על הבמה. המיצג שילב את הנושא המקצועי של הכנס עם קדחת המונדיאל, שאופפת החודש את העולם כולו.

במיצג שולבו קטעי קישור של נבו מתחום הכדורגל המתייחסים ללקוחות אורקל בעולם והשימוש שהם עושים ב-CRM כדי לקדם עסקים. לדוגמה: "מועדון הכדורגל הצרפתי פאריז סן גרמן, שלא הבריק, בלשון המעטה, בשנים האחרונות באירופה, וסבל עקב כך מירידה דראסטית במכירת מנויים, החליט לרכוש גם את תוכנת ה-CRM של אורקל כדי לנסות ולהחזיר את האוהדים למגרש". □

"מרכיבי מערכת ה-CRM לניהול שרות הלקוחות ובנוסף הפתרון הלוגיסטי הכולל גם את ניהול ההפצה והפתרון הפיננסי של אורקל יסייעו לחברה לקיים את פעילותה העסקית הכוללת מול לקוחותיה, ספקיה ושותפיה. כמו כן המערכת בתפיסתה המבוצרת ויכולת העבודה ב-WEB תאפשר לחברת סודה קלאב רמת שליטה וניהול ברמה גבוהה על מערכי המלאי וההפצה", אמרה בשן.

בשן ציינה שסודה קלאב בחרה באורקל ישראל מתוך ראייה שזו מערכת WEB אינטגרטיבית, הכוללת פתרון ERP ו-CRM מלא שתאפשר שליטה ובקרה מלאה בכל אתר של סודה קלאב בעולם.

המערכת "עלתה לאוויר" בארה"ב באמצע יוני תחילה ולאחר מכן בשלבים ביתר היחידות העסקיות של הקבוצה בעולם: "יישום המערכת בכל האתרים יאפשר אחידות וסטנדרטיזציה בתהליכים ובמידע לאורך כל שרשרת האספקה.

בהיותה מערכת WEB יש לה יכולת ניהול של מערכת מבוצרת על פני כל העולם וביכולת תמיכה במכירות דרך האינטרנט, וקישור לגורמים כמו מפיצים ולקוחות.

בהתקשרות עם Oracle יש יתרון לכך שהיא חברה גלובלית שנותנת תמיכה 24 שעות ביממה על פני כל פינה בכדור הארץ, על ידי המומחים הטובים ביותר הזמינים בכל העולם" אמרה הדס בשן.

פרויקט ה-CRM מיושם על ידי KPMG Consulting על פי מתודולוגיית R2I,

CA: הניהול e-Business של תומכים ב-Linux United

CA הודיעה על תמיכתה בגרסה אחידה של Linux for Business, המכונה UnitedLinux, באמצעות מגוון רחב של פתרונות ניהול.

CA e-Business UnitedLinux עונה על הצורך הקיים בקרב לקוחות ארגוניים להפצת Linux סטנדרטית וממוקדת בעסקים, שמאפשרת לעבוד על פלטפורמות חומרה ותוכנה שונות, תוך האצת אימץ Linux בארגון. היא תספק Linux אחד ואחד שפותח בידי Caldera International, Conectiva, SuSE ו-TurboLinux ותקבל מהם תמיכה. "כחברה שהוכיחה מחויבות שאין כדוגמתה ל-Linux כפלטפורמת מחשוב ארגונית, CA תומכת מאוד במיזם "UnitedLinux, אמר ג'ון פיקומב, סגן נשיא CA לשיווק. "אנו סבורים שמאמץ שיתוף הפעולה הרחב הזה יאיץ אף יותר את אימץ Linux בידי לקוחות בכל מגזרי השוק ויאפשר להם לממש את היתרונות הטכניים והעסקיים הממשיים ש-Linux מספקת ליישומים מבזורים ולמיינפריים. CA מציעה מעל 50 פתרונות, המאפשרים לארגונים לנהל, לאבטח, לשמור ולשלב יישומי Linux מבזורים ויישומי mainframe ברחבי רשתות ארגוניות הטרוגניות. CA תמשיך לעבוד בקשר הדוק עם קהילת Linux להבטחת תאימות מלאה של פתרונותיה עם כל הגרסאות העיקריות, כולל Red Hat.

אינטל תתמחר שרתי איטניום 2 סביב 41 אלף דולרים

שרתי ארבעה מעבדים הכוללים את הדור הבא של מעבד 64-ביט איטניום 2 של אינטל, יימכרו בכ-41,000 דולרים. כך אומרת אינטל. זו אינדיקציה ראשונית לתמחור איטניום 2 - שהנו עדיין חסוי - המראה כיצד יצרנית המעבדים סומכת על המעבד החדש, שיקפיץ את מוצריה לתחום של שרתים מתומחרים יקר יותר, וינגוס נתח שוק מסאן מיקרוסיסטמס. אספקות איטניום 2 צפויות ביולי, לדברי מקורות באינטל. הערכת המחיר של שרת איטניום 2, שנחשפה במצגת טכנית במטה אינטל בסנטה קלרה בסוף השבוע שעבר, היא למערכת ארבעה מעבדים במהירות 1 גיגה-הרץ, עם 32 גיגה-בייט של RAM ו-3 מ"ב זיכרון מטמון על השבב. אינטל שיתררה את מפרטי הביצועים של איטניום 2 בסוף החודש שעבר. מחיר המכירה הממוצע של שרתים מבוססי אינטל הנו נמוך בהרבה. חברת מחקרי השוק IDC אומרת כי מערכות מבוססות אינטל מהוות 88.4 אחוזים מכמות יחידות השרתים שסופקו ללקוחות. מרבית שרתים אלה מצוידים במעבדי Xeon 32 ביט, ומרבית המערכות מבוססות Xeon נמכרות בפתות מ-25,000 דולרים, אומרת אינטל.

Aaron Ricadela,
InformationWeek

רווחי אורקל צנחו ב-15 אחוזים

גדולות בשווי 500 מיליון דולרים או יותר, אחראיות ל-43 אחוזים מכלל הכנסות החברה, לעומת 52 אחוזים בשנה שעברה. "נתקלנו בהרבה פחות הזדמנויות של תיאבון בקרב לקוחות לבצע פרויקטים גדולים", אומר מנהל הכספים של החברה, ג'ף הנלי.

לשנה הפיסקלית 2002 דיווחה אורקל על רווח נקי של 2.2 מיליארד דולרים, ירידה של 13 אחוזים מ-2.6 מיליארד דולרים בשנת הכספים 2001. סך כל ההכנסות ב-2002 היו 9.7 מיליארד דולרים, ירידה של 12 אחוזים מהשנה שלפני כן.

Rick Whiting,
InformationWeek

יבמ שמה דגש על תוכנות שיתופיות

הנתונים DB2 ובתשתיות שרתי האינטרנט WebSphere. כך גילה מנכ"ל יבמ אירופה המזהית ואפריקה, מרק אליוט, בכנס ענק של חטיבת התוכנה של יבמ, שנערך בווינה בהשתתפות כ-4,000 לקוחות, מפתחים ושותפים עסקיים של יבמ.

עם הכנסות של 12.93 מיליארד דולרים בשנת 2001, קבוצת התוכנה של יבמ היא היום החברה הגדולה בעולם לתוכנות תשתית (Middleware), בסיסי נתונים, מערכות ניהול וכלי פיתוח.

בכנס נמסר לראשונה, כי ליבמ יותר-50,000 לקוחות המשתמשים ב-WebSphere יותר מ-400,000 לקוחות של מערכות בסיסי וניהול נתונים DB2 וכן, כי יבמ מכרה עד כה מעל 90 מיליון "מושבים" (תחנות) של לוטוס נוטס.

מאוריציו קרלי, סגן נשיא יבמ אירופה לנושא תוכנה, הודיע בפתיחת הכנס כי יבמ אירופה הקימה לאחרונה שבעה מרכזים לשיתוף פעולה עם יצרני תוכנה יישומית, (Solutions Partnership Center), ביניהם מרכז בישראל.

שאר המרכזים מצויים באנגליה, צרפת, גרמניה, פינלנד, פולין והונגריה. כמו כן, מסר קרלי כי יבמ מתכננת להגביר את פעילותה להידוק שיתוף הפעולה עם מפתחי תוכנה עצמאיים ועד כה חתמה על הסכמי שיתוף פעולה עם כ-250 חברות כאלה, ביניהן SAP, דאסו, אינטנטיה ועוד.

Paul McDougall
ואבי בליזובסקי

וריתאס תומכת בסולרים 9

וירטואליזצית האחסון המוביל בתעשייה לפי נתוני גרטנר דטהקווסט.

יעקב ולטר, סמנכ"ל המכירות של א.מ.ת. מיחשוב המייצגת בארץ את וריטאס, אומר כי השילוב של VERITAS Foundation Suite עם סולאריס 9 מספק את הרמות הגבוהות ביותר של ביצועים וזמינות ליישומים וניהול מרכזי פשוט של סביבת סאן.

בשל ההאטה בהוצאות על צריכת IT, אורקל דיווחה כי מכירת רשיונות התוכנה נפלה בכמעט 30 אחוזים ברבעון הרביעי של החברה, שהשתיים בסוף מאי. הדבר פגע גם בשורה התחתונה של החברה: הרווח הנקי נפל ב-23 אחוזים מ-855 מיליון דולרים ל-656 מיליון דולרים לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

ההכנסות לרבעון היו 2.8 מיליארד דולרים, ירידה של 15 אחוזים לעומת 3.3 מיליארד ברבעון המקביל אשתקד. מכירות רשיונות חדשים ירדה ב-29 אחוזים לבסיס הנתונים וב-27 אחוז ליישומים. ואולם שדרוגי תוכנה עלו ב-11 אחוזים ל-643 מיליון דולרים. עסקאות

במה שנראה כאינדיקציה לכך, שהשוק לתוכנות המאפשרות לשותפים עסקיים לשותף פעולה בקלות דרך האינטרנט, הודיעו שתי יצרניות התוכנה הגדולות על שחרור גרסאות חדשות לתוכנות המבקשות להקל על התהליך באמצעות שילוב שירותי רשת תקינים.

יבמ תכוון את מערכות התוכנה של ה-WebSphere לתעשיות ספציפיות, כגון רשתות שיווק ותעשיית הרכב. התוכנה תגיע ביחד עם טמפלטים מוכנים, שהמשתמשים יוכלו באמצעותם להחליף מידע אודות מוצרים ומלאי. כן יוכלו המשתמשים לנצל את הפורמט לחילופי מידע ב-XML ובתקנים נוספים. החברה גם שחררה גרסה של מתאמים לשימוש בתוכנה, כדי לאפשר קישור ליישומים ארגוניים של חברות כמו סאפ, סיבל, פיילוסופט, i2 וברודוויץ. בינתיים, מיקרוסופט מתכוונת להרחיב את היכולת לשיתוף פעולה עסקי לחברות בגודל בינוני. זאת באמצעות גרסה מצומצמת של שרת ביזטוק 2002.

שתי החברות מתחרות על שוק ש-IDC מעריכה אותו ב-4.3 מיליארד דולרים עד שנת 2006. האנליסט דן קונסצקי מ-IDC אומר, כי יבמ עשויה לצבור יתרון, בעיקר בקרב לקוחות גדולים. זאת משום שהתוכנה שלה רצה על פלטפורמות רבות יותר מאשר ללקוחות לעבוד בסביבה מרובת פלטפורמות.

יבמ השקיעה בשנתיים האחרונות כמיליארד דולרים בפיתוח ובקידום מערכת ההפעלה הפתוחה לינוקס וסכומים דומים גם בתוכנות תשתית בסיסי הנתונים וניהול

חברת התוכנה וריטאס הודיעה כי תוכנת ניהול האחסון שלה VERITAS Foundation Suite זמינה עתה ללקוחות של סולאריס 9 - המהדורה החדשה של סביבת הפעלה יוניקס המובילה של סאן.

VERITAS Foundation Suite משלבת את מערכת הקבצים של וריטאס המיועדת ליישומים ארגוניים קריטיים, ואת VERITAS Volume Manager פתרון



מעבד Mobile Intel® Pentium® 4 Processor-M מאפשר ביצועים גבוהים ביישומים כבדים במחשב Dell® Latitude® C-840

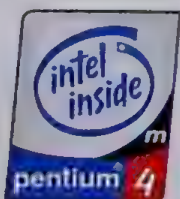
מחשב Dell® Latitude® C-840, נועד לענות על צרכי משתמשים שדורשים את מיטב הביצועים מבלי לפגוע בגמישות המירבית להם זקוקים. Dell® ייצרה מחשב בעיצוב מדהים העונה על צרכים אלה. מחשב ה-C-840 מספק את הביצועים החזקים ביותר שניתן להפיק כיום ממחשב נייד, בעזרת מעבד Mobile Intel® Pentium® 4 Processor-M מהיר במיוחד המתאים לעבודה ביישומים כבדים. במחיר המדהים המוצע לך כעת, גם אתה יכול להרשות לעצמך את ה-C-840. צלצל והזמן עכשיו.

Mobile Intel® Pentium® 4 Processor-M 1600Mhz
כרטיס מסך G-Force 32 MB 4 x AGP upto 64 MB
מסך 15" UXGA TFT LCD 1600X1200
דיסק 20 GB upto - 60GB
זכרון 128 MB (DDR) upto - 1GB
כונן CD or DVD or CDWR or Combo
10/100 Ethernet Lan
מודם 56k v92
מערכת הפעלה Win 98 or Win XP
שנה אחריות - אפשרות הרחבה עד שלוש שנים
אופציות הרחבה ועזרים נוספים.

<p>\$89 לחודש</p> <p>בהשכרה תפעולית ל-24 חודש (499 ש"ח לחודש) (כולל מע"מ)</p>	<p>החל מ- \$1,999 (11,226 ש"ח כולל מע"מ)</p>
--	---

הניידים של DELL זוכי מכר החשב הכללי!

48 ש"ח 15 נלים פרסום ומיוון



Dell PCs use genuine Microsoft® Windows® www.microsoft.com/privacy/howtodel

Dell, the Dell logo and Dell Latitude are registered trademarks of Dell Corporation. Intel, Intel Inside, the Intel Inside logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation.

הקלק www.dell.co.il **התקשר** 1-800-744-443
יוניטק טכנולוגיות - משווק DELL® בישראל



הבינה העסקית עולה כיתה

סאס, המזוהה עם שוק הקרוי הבינה העסקית וטוענת לראשוניות בשוק הנק"ל (ניהול קשרי לקוחות), מוסיפה כלים חדשים לתחום זה, המאפשרים למנהלים לא רק לדעת יותר על לקוחותיהם, אלא להציע להם בזמן אמת את המוצר הנכון בזמן הנכון • נא להכיר: בינה ארגונית. רשמים מכנס משתמשים של חברת הטכנולוגיה הפרטית הגדולה בעולם, ששומרת על שפיות ורווחיות 26 שנים ברציפות

פרי הנמר, פאריס

לסקטורים, כשהיא מתחילה בנקאות ובטלקום ובעתיד הקרוב גם לביטוח. בעתיד הרחוק יותר, בוודאי לסקטורים נוספים.

מסתערים על כל הלקוחות

הבינה הארגונית וסאס אינם נעצרים בניהול קשרי לקוחות בלבד, אלא מסתערים על כל סוגי "ניהול היחסים", ומיד תיווכחו שיש בארגונים גם יחסים עם ספקים, וגם עם עובדים וגם עם שותפים ואפילו עם משקיעים וממשלה.

וכל מעגל יחסים שכזה מחייב ניתוח של טיב היחסים והפעילויות שהארגון מבצע עם אוכלוסיית המעגל המסוים. ניתוח טוב יעיל את היחסים מבחינת הארגון. בניהול קשרי ספקים, התחום החדש שכבר זכה לראשי תיבות משולשים משלו - SRM, ניתוח נכון יראה להנהלת הארגון מאיזה ספק לקנות, מה ובאיזה מחיר, ומתי. וגם בתוך הארגון עצמו, הניהול התוצאתי ישתפר עם כלי ניתוח



ד"ר גודנייט. ניתוח ערך התגודות של הלקוח

עיתורי בינה שיעמדו לרשות המנהלים.

שיתוף פעולה בין עובדים בארגון יכול להיעזר בכלי בינה עסקית. כך סאס מספקת גם מערכת לבינה פנים-ארגונית.

והשלב הבא יהיה מערכת של סאס לניהול ומעקב אחר מדדי ביצוע אסטרטגיים בארגון כולו, מה שבסאס מכנים Strategic Performance Indicators. ומכיוון שלכל סקטור במשק מדדים אופייניים משלו - מציעה סאס את חבילת התוכנה הייעודית לו.

ד"ר ג'ון גודנייט, מייסד, מנכ"ל ובעל חזון

גודנייט, המוביל את חברתו בשקט ובצנעה זה 26 שנים תוך גידול מתמיד ונמשך בהכנסות ושמירה מתמדת על רווחיות (יותר מ-100 רבעונים), אופטימי באשר להמשך הגידול, אף אם בקצב מואט - בגלל ההאטה הכלכלית העולמית. לדברי גודנייט, הגידול של סאס נמשך גם בשנת 2001, שנה רזה יותר או רעה יותר מקודמותיה.

בכל זאת, הגידול של סאס נמשך ובאזור EMEA הכנסות סאס גדלו ב-18 אחוזים. גודנייט גם צופה המשך הגידול בשנת 2002, אך בשיעור נמוך יותר של 15 אחוזים.

ירידת ערך הנייר לעומת הדולר פגעה בהכנסות סאס (המנהלת את מאזנה העולמי בדולר ארה"ב) ואילו לאחרונה, עם התחזקות הנייר, אומר גודנייט, כל פני שנוסף לנייר מעלה את רווחי סאס במיליון דולרים.

לדבריו, החלק של הכלים, החלק המסורתי של סאס, הוא עדיין החזק יותר, אך הפתרונות הענפיים שסאס מציעה לאחרונה, מביאים יותר הכנסות משנה לשנה.

בכל ארגון ובכל תחום, הלקוחות בנו את הפתרונות הייעודיים שלהם

0 אס היא חברה מיוחדת במינה. ותיקה למדי בין החברות לטכנולוגיות מידע, הקיימת כבר 26 שנים, והמובילה בתחומה' ובכל זאת זוכה לחשיפה מועטה יותר מרוב מתחרותיה. עד כדי כך שנוהגים לכוותה כ"חברה הגדולה ביותר שלא שמעת עליה".

הסיבה המרכזית, לדברי ד"ר ג'ון גודנייט, מייסדה והאיש המנווט אותה לאורך התקופה כולה היא היותה חברה פרטית שאינה נסחרת בבורסה בארה"ב. אבל שלא תהיינה אי הבנות: סאס אינה חברה קטנה ואינה קוטלת קנים. להיפך - מחזור השנתי, שעליו היא מדווחת מרצונה, עבר את קו מיליארד ומאה מיליון דולרים. הנתון החשוב ביותר הוא, שהיא שומרת על רווחיותה במשך כל אותן שנים, כולל גם בימים אלה של האטה כלכלית עולמית.

סאס מציבה את עצמה בשוק הקרוי הבינה הארגונית, Enterprise Intelligence. החברה מספקת

ניתוחים למנהלים בארגון, כך שיקבלו החלטות נבונות יותר. בתורת השיווק קיימת ההבחנה בין יעילות ותוצאותיות (efficiency and effectiveness): יעילות היא לעשות נכון את הדבר ותוצאותיות היא לעשות את הדבר הנכון.

סאס יכולה להוסיף את השלב הבא: היא מסייעת למקבלי ההחלטות לעשות את הדבר הנכון - כלומר לבחור את הדבר הנכון ביותר לעשותו.

תחום הפעילות הבולט של החברה הוא בתחום הנק"ל (ניהול קשרי לקוחות, CRM), כאשר המערכות התפעוליות הן אלה המספקות את כל הפרטים הרלוונטיים על הלקוח, לכל מי שנמצא בקשר ישיר איתו, הכל כדי לייעל את הטיפול בו. במערכת בנקאית, למשל, הטלר (הפקיד בסניף או כל טלר אוטומטי, בקיר, מסוף או אינטרנטי) יידע את כל המידע הרלוונטי על הלקוח בעת הקשר עמו ליצירת הפעולה הבנקאית, החל מביטול היתרה בחשבוננו ועד השקעה בתוכנית חיסכון. עד כאן זו מערכת נק"ל תפעולית. אך כדי לדעת מה כדאי להציע ללקוח, איזו השקעה מתאימה לו יותר והאם הוא בכלל רווחי לבנק, כאן הנהלת הבנק חייבת מערכת נק"ל אנאליטית שהניתוחים שלה מאפשרים לכל עובדי הבנק להציע את המוצרים הנכונים ללקוחות הנכונים בזמן הנכון. והנה הגדרת בינה ארגונית (בסקטור הבנקאות, למשל) כזו, שמספקת המערכת של סאס.

החיפוש אחר בינה ארגונית אינו מאפיין רק את המערכות הבנקאיות, הוא משותף לסקטורים משקיים רבים כמו ביטוח, ספקי תקשורת (טלקום) וכל ספקי השירותים למיניהם, מבידור ועד בריאות הציבור. וגם ממשלות שתפסו שתפקידן הוא לשרת את הציבור שבהן, מתחילות להפעיל מערכות נק"ל.

כך השוק של ספקי הבינה הארגונית הולך וגדל על פני הסקטורים השונים, וכך סאס מכריזה על חבילות תוכנה ייעודיות של בינה ארגונית



מימין: יוני גודנייט וצבי צוויג, האח הגדול מאמריקה והנציג המקומי בישראל

רוכשת "בקטן" מעת לעת חברות, המשלימות קטע בפתרון האנאליטי שהיא לא פיתחה.

גודנייט מעיד על עצמו, שהוא אינו סובל מאווירת העצב וההרס, gloom and doom, הכללית השוררת בשוק. כי סאס ממשיכה לגדול, אמנם בארה"ב הגידול נעצר, אך באירופה הגידול היה בסביבות 20 אחוזים וגם כך במזרח הרחוק.

תובנה מעניינת של גודנייט על ההבדל בין אנשי המכירות בארה"ב לאלה שבאירופה: בעוד שאנשי המכירות בארה"ב חזקים במכירת הכלים, אלה שבאירופה טובים יותר במכירת הפתרונות - כלומר, מכירות מורכבות יותר. בישראל, גודנייט טרם ביקר, למרות שהוא יודע עליה הרבה מאוד - גם על עברה הרחוק והקרוב וגם על המצב הנוכחי שבו הוא ממש מתמצא ואת השיחה הוא מסיים ב"יתבנו חומה".

גודנייט מכיר את צבי צוויג כבר 22 שנים, כי צוויג, בעליה של חברת מיה בישראל, החל לייצג את תוכנת סאס כבר בשנת 1980. באותם ימים סאס עצמה הייתה בת שלוש וגודנייט עדיין היה מתכנת יחד עם אנשיו, וצוויג זוכר אותם משוחחים על דרכים אופטימליות למציאת פתרונות באנאליזה מהירה של מספר משתנים רב.

מאז, סאס של גודנייט גדלה להיות החברה הפרטית וספקית טכנולוגיות מידע הגדולה ביותר בעולם, עם מחזור של מעל 1.1 מיליארד דולרים. וגם מיה של צבי צוויג מצליחה במקומותינו, ו-15 עובדיה מספקים תוכנות סאס בהיקף של כמה מיליוני דולרים בשנה (חברה פרטית אינה חייבת לפרסם את תוצאותיה, אך הערכת המערכת היא של היקף מכירות שנתי 3-5 מיליון דולרים).

Avoid Paralysis by analysis

בינה עסקית היא שוק חם ביותר לאחרונה. הארגונים הגדולים בעולם אוספים מידע רב ביותר על לקוחותיהם, ספקיהם ושותפיהם - בגלל נפוצותן של המערכות לניהול קשרים עם כל הגורמים האלה.

כך, נוצר הביקוש לתכונה, שתספק את הבינה העסקית שתופק מן הנתונים שנאספו מעיבוד התנועות העסקיות - ותציג את הניתוחים וההמלצות להנהלה ולכל הדרגים של מקבלי ההחלטות.

וכאשר החל שוק הבינה העסקית BI - Business Intelligence, לפרוח - נוצרה הבעיה החדשה, המכונה Paralysis by analysis. כלומר, לפתע נוצר עודף של מידע אנאליטי שאינך יודע מה טיבו ולמי איזה מודל כדאי לך לקבל את ההחלטות הנכונות בסקטור שלך.

ואין צורך להזכיר, שטיב הניתוחים הנגזרים מהנתונים העסקיים - כטיב הנתונים שנאספו, כמידת שלמותם וכמידת איכותם.

כאן מגיעה סאס ומציעה מערכות אנאליזה, הכורות נתונים מכל מערכת תפעולית, מכל בסיס נתונים ומטייבת אותם לרמה המתאימה לשימוש במודל האנאליטי הנכון לאותו סקטור. וגם את תוצאות האנאליזה חייבים להציג כך שיוסקו המסקנות הנכונות וההמלצות המתאימות, יעברו לביצוע למחלקה הנכונה בארגון. ואחר ביצוע ההמלצות יש לעקוב ולמדוד אותן כדי לגלות האם התוצאות הרצויות אכן הושגו.

(המשך בעמ' 24)

לבינה העסקית על בסיס הכלים שסאס סיפקה להם. כלומר כל ארגון "המציא את הגלגל מחדש". מיותר, אומר גודנייט, ומעתה הוא יספק חבילות בינה ארגונית ייעודיות על בסיס הניסיון הרב שנצבר בסאס ואצל לקוחותיה.

גודנייט טוען, שסאס היו הראשונים בנק"ל, CRM, והמתחרים "גנבו" להם את תהילת השוק. כלומר, סאס היו בשוק עם תוכנת הנק"ל האנאליטי שלהם לפני החברות סיבל ואורקל, שהציעו ועד היום מציעות תוכנת נק"ל תפעולי.

לדבריו, חברות המזוהות עם שוק הנק"ל מנהלות למעשה את בסיס הנתונים של הלקוחות, וזהו. סאס אינה בצד ניהול התנועות בתוך בסיס הנתונים הזה - אלא בצד הניתוח של ערך התנועות של הלקוחות.

וכאן מתבטאים היתרונות הייחודיים של סאס. למשל, באחסון קובצי הנתונים ההיסטוריים הענקיים - סאס מהירה פי 3 מאורקל ושטח האחסון קטן יותר בסאס פי 4 מבאורקל. וכל זאת למה? בגלל שיטת האינדקסים, התופסים שלושה רבעים משטח האחסון באורקל.

היתרונות של חברה פרטית

וכיצד גודנייט מסביר את הימנעותו מהנפקת חברתו בבורסה בארה"ב ובהפיכתה לחברה ציבורית? הוא רצה להימנע מלחץ הדיווח הרבעוני לבורסה ומהמעמדה למבחן בפני האנאליסטים של וול-סטריט, שאינם מבינים מאומה בניהול חברות, אך הגיגיהם קובעים את גורלן.

מובן שעתה, בעידן שלאחר הבעיה, שוק ההנפקות חלש ביותר וכלל לא מדובר על מעבר לחברה ציבורית. גודנייט מגלה שסקר שנערך בין עובדי סאס גילה ש-87 אחוזים מהם רוצים להישאר ולעבוד בחברה פרטית.

היתרונות של חברה ציבורית בשיא הזהיר של וול-סטריט היו, כמובן, האופציות, שעתה, כמובן, אינן שוות מאומה. אך גם בזמנו, טוען גודנייט, ששוב ערך סקר בין אנשי מכירות שגייס וגילה שרק 2 אחוזים מהם לא הסכימו לעבוד ללא אופציות. כלומר 98 אחוזים לא נזקקו לתמריצי האופציות כדי לעבוד ולהתקדם בסאס. מובן, שבמבט לאחור, על עובדי סאס לשמוח שלא היו צריכים לעמוד בפני פיתוי האופציות כחלק משכרם. גודנייט יודע כמו כולם, שהאופציות אינן יותר מתשלום בונוסים. אז סאס משלמת לעובדיה בונוס וגם משתפת אותם ברווחים, כיאה לחברה פרטית מתקדמת.

ואת הראיה ליתרון שבהיות סאס פרטית מספק גודנייט בדוגמה הבאה. בשנת 2001 היה ברור שההוצאות יגדלו יותר מההכנסות. אם סאס הייתה חברה ציבורית, היה עליה לפטר עובדים בלחץ "האנאליסטים", כדי לתמוך בשערי מניותיה. אך לא איש כגודנייט יעשה זאת. לדבריו, סאס הגדילה את צוות עובדיה בשישה אחוזים, ובגלל הביקוש בשוק למידע אנאליטי גייסה עוד אנשי מכירות טובים. כי גודנייט מתכנן לטווח ארוך (כלומר, יותר מרבעוני וול-סטריט).

על החיסרון שבאי-חשיפת חברתו בעיתונות הפיננסית בגלל היותה פרטית, סאס "תכפר" במסע שיווק וחשיפה שהיא עצמה תיוסם. ואכן את המוטו של סאס - "העוצמה של היודעים, the power to know" - אפשר לראות לאחרונה במדיה המתאימה הרבה יותר מבעבר.

השווקים החדשים

גודנייט יודע שהנכס החשוב ביותר של סאס הוא העובדים הטובים ולכן השמירה עליהם ומניעת תחלופה גבוהה היא מטרה חשובה ביותר, בעיניו. עובדים מרוצים "שווים" לסאס 75 מיליון דולרים לשנה, הנחסכים מ"אי-תחלופה", לפי מדד שהתפרסם במגזין הארוורד ביזנס רווי.

לאילו שווקים חדשים וחזקים הולכת סאס בקרוב? גודנייט רואה את ניהול הסיכון, Risk Management, כשוק חשוב, בעיקר בסקטור הבנקאי והסיכון הפיננסי. וגם בשוק ניהול שרשרת האספקה יש לאנאליזה החזקה של סאס מה להציע - כי איך תדע כמה, מתי ובאיזה מחיר להזמין מוצרים מספקין אם אינך יודע לחזות את הביקוש למוצרים שלך עצמך. סאס פיתחה אלגוריתמים חדשים המגיעים לשיאי ביצועים של תחזיות ביקוש למוצרים - הצגת תחזיות רבות לאלפי מוצרים בפרקי זמן קצרים - כדי להיות קרובים לרגע קבלת ההחלטה. מעין תחזיות ב"זמן אמת".

ומה בדבר גידול על ידי רכש חברות? גודנייט מזכיר שבאורח מסורתי הם גדלים מבפנים ולא על ידי רכש מבחוץ (סיבה נוספת לאי הלחץ לרוץ ולהנפיק בבורסה ולהשתמש ב"כסף-ערך-המניות" כדי לרכוש חברות). סאס



הבינה... (המשך מעמ' 23)



מימין: טל שלסקי, מנהל פרויקט מיחשוב הנתונים בבנק הפועלים, צבי צווייג, אבינועם פלטיין, עוזר אישי למנכ"ל מחשבי שירותי מחשב (של בנק המזרחי)

את מעגל הזה כולו סאס מכנה שרשרת הערך של הבינה הארגונית. סאס טוענת, שכלי בינה עסקית המספקים תשובות לשאלות ודוחות ניהוליים בלבד - אינם מהווים את התשובה המתאימה לבינה ארגונית. חייבים להציע תבילה מלאה, המטפלת בשרשרת ערך הבינה כולה.

בשרשרת הבינה סאס מבחינה ב-5 שלבים: התכנון, איכות הנתונים, האחסון, הבינה העסקית, בינת האנליזה. גרסת סאס 9 מספקת את הפתרונות והכלים ליישום כל אחד מהשלבים כדי שהארגון ישיג את הבינה הנכונה, שיישום המלצותיה ישפר את השורות התחתונות: רווחים, שביעות רצון לקוחות ועובדים, רמת החשיפה לסיכון והמדדים המתאימים לכל ענף וענף.

המשתמשים מצביעים ומגישים

באמצע יוני הסתיים הכנס השנתי ה-20 של האיגוד האירופי של משתמשי מערכות חברת סאס.

הכנס היה גדול מקודמיו והשתתפו בו כ-3,000 מנהלים, מקצוענים ומשתמשים. כפי שנראה, העניין במערכות לניתוח מדדים עסקיים אסטרטגיים ובמעקב ביצוע המסקנות וההמלצות - עולה דווקא בתנאי כלכלת מיתון. שהרי בימינו כל מנהל יודע את הססמה - יש לך פחות משאבים כדי להשיג תוצאות עסקיות טובות יותר.

אז ראשית, כולם רצים לאסוף את הנתונים, לנתח אותם ולהציגם במהירות להנהלה. אך איך עושים זאת כאשר הנתונים מפוזרים באיים שונים בארגון, מאורגנים בבסיסי נתונים מגוונים ובכלל לא ברור באיזה מודל כדאי להשתמש לניתוח התוצאות?

זהו בדיוק תפקידן של מערכות שמספקת חברת סאס - להביא את האנליזות הנכונות לקהל הנכון בזמן הנכון ולסייע לו לקבל את ההחלטה הנכונה על סמך הניסיון והמודלים העסקיים המתאימים לכל סקטור משקי בנפרד.

גאווה של משתמשי סאס היא במרצים הרבים מקרב המשתמשים דווקא, המציגים פשוט ולעניין "כיצד הם הצליחו לשפר את הבינה הארגונית ולהשיג תוצאות טובות יותר לארגונם" - בשימוש במערכות סאס. יותר ממחצית ההרצאות היו של משתמשים שונים מ-30 ארצות ומסקטורים שונים.

שלושת ימי הכנס נחלקו לשני מסלולים מרכזיים: האחד, מסלול המומחים בשרשרת ערך הבינה והשני - המסלול לבינת הקודקודים C-Intelligence.

במסלול הראשון של שרשרת ערך הבינה בחרו המשתתפים בהרצאות שכיוו את השלבים השונים של שרשרת הבינה: שלב הטיוב-איכות ETL Extract-Transform-Load; שלב בינת מחסון הנתונים כך שיישלפו במהירות הנכונה; שלב הבינה העסקית עצמה - איך האנשים הנכונים יקבלו את המידע המתאים ביותר להם בעיתוי הנכון; שלב הבינה האנליטית - איך לענות כהלכה על השאלות הנכונות. מה שנקרא אספקת מידע אבחנתי בין פונקציות בארגון.

במסלול הקודקודים ההרצאות נחלקו לפי בעלי התפקידים עצמם: בינת המנהל הפיננסי CFO; בינת מנהל השיווק CMO; בינת המנכ"ל CEO; ובינת המנהל CIO.

מובן שכל ההרצאות אובחנו גם לפי הסקטורים הכלכליים של הפתרונות המוצגים.

המרצים "משלנו"

שני המרצים "שלנו" מישראל היו טל שלסקי מהמגזר הבנקאי ואפרים גולדין, מנכ"ל חברת G-Stat, שתואר את פרויקט יישום מחסון הנתונים של משרד המשפטים בישראל.

טל שלסקי, שהוא מנהל מחלקת פרויקט מחסון הנתונים של בנק הפועלים הציג בעניין רב כיצד הבנק הצליח ליישם במהירות רבה יחסית את המעבר מארגון מוטע-מוצרים לארגון עוטף-לקוח. הבנק, שהכין עצמו

לקראת העידן החדש בבנקאות התחרותית, עמד ליישם את המלצות חברת המחקר הבינ"ל מקינזי וחישך דרך מהירה כיצד להפעיל בחוכמה את מערכת הנק"ל, CRM, שלו. כיצד יצליח להציע ללקוחות שלו את המוצרים המתאימים להם ביותר ובזמן הנכון - ובתוך כך גם לשפר את השורה התחתונה שלו.

בשימוש מושכל במערכת סאס לאנליזה של מסעי השיווק שלו ללקוחותיו, הצליח בנק הפועלים לשפר את מידע ההיענות למסעי השיווק השונים. למשל, במסע שיווק למחזיקי כרטיסי אשראי, אחוז ההיענות עלה מ-5 אחוזים ל-13 אחוזים - ובמקביל הבנק מכר מוצרים שהם גם רווחיים יותר עבורו. כלומר, אפשר היה ליישם את הכלל הישן - לא מספיק למכור יותר, צריך גם להרוויח על מכירות אלה. זו בדיוק עוצמתה של מערכת אנליטית טובה.

אגב, מצגתו של טל שלסקי נבחרה כמצגת המצטיינת בכנס לקוחות סאס בישראל, שנערך בסוף 2001 - וכך "עלתה לגמר" בכנס האירופי. שתי המצגות הישראליות בכנס - גם זו של אפרים גולדין - נבחרו להיכלל בחוברת של סיפורי ההצלחה של סאס באירופה. אנחנו על המפה.

פיל וינטרס, סמנכ"ל השיווק הבינ"ל של סאס

פיל הוא איש שיווק בכל רמ"ח אבריו והוא עושה זאת בהצלחה בסאס כבר 20 שנים. כבר אמרנו שבסאס אי-תחלופת העובדים היא סממן בולט. לכן גם פיל מכיר היטב את צבי צווייג ואת חברתו מיה, נציגת סאס בישראל. כיצד הוא נערך להגברת המודעות לסאס בקרב הציבור הנכון? עכשיו סאס תגביר את מאמציה השיווקיים, כולל הקצאת משאבים נוספים. שהרי כבר אמרנו, שאף עיתונאי לא יסקר חברה שאינה ציבורית ושהוא אינו מקבל את הודעותיה מהבורסה.

אז פיל סומך על בינת הלקוחות - בימים אלה הם אינם קונים כל דבר לכל אחד. היום הם בררניים מאוד. והם בוחרים כהלכה. איך אומר פיל? "עדיפות 4 מערכות נתונים לא מושלמים היום מאשר מערכת נתונים מושלמת אחת - אך בעוד 5 שנים".

כלומר, כדאי לנתח מה עושים כבר בהתחלה ולא להמתין לסיומו של פרויקט התקנת המערכת התפעולית על פני הארגון כולו.

תחום שבו נוצרה לסאס הודמנות גדולה הוא ניהול הסיכונים. שוב, סאס היא החלוצה בתחום ויש לה ניסיון נצבר רב. סיכונים פיננסיים מצריכים נתונים היסטוריים שנאספו היטב ומכל המקורות בארגון. כאן יש לסאס יתרון בניסיון הרב שצברה וביכולת האיסוף שלה מכל מקור וכל אי-מיחשובי בארגון.

ויש גם סיכונים חוקיים/משפטיים למשל, שלא ניתן למדוד אותם כמוותיות. כלומר, נתונים היסטוריים לא יעזרו להימנע מסיכון משפטי מיותר וכאן דווקא תועיל אנליזה איכותית בין מחלקתית. גם כאן למערכות סאס יכולות מוכחות.

מסכם פיל: "אנו מובילים באספקת פתרון כולל על פני כל שרשרת ערך

נא להכיר: החברים החדשים במשפחה!

Labtec הרחיבה את קו המוצרים שלה מעבר לתחום המסורתי של מערכות קול מופלגות. עכשיו אנו מספקים גם מבחר מקלדות, עכברים ומצלמות Web כחלק ממשפחת מוצרים איכותיים במחירים אטרקטיביים ביותר

www.labtec.com



עכברים אופטיים OPTICAL MOUSE

- דיוק אופטי מוגד העובדת לכלוך ושחקה מכנת
- עבודה מדויקת על כל משטח
- שיתופים עם מחשב מחברת כמו על שולחן
- גלגלת (Scroll Wheel) לגרשה מהירה ונוחה



תדלקו KEYBOARD

- כפתורים למצב שנה, התעוררות והדלקה בלחיצה אחת
- עיצוב קומפקטי עם קלידים נוחים בגודל מלא
- 107 קלידים מסמכים מוקדצות מלאה בסביבת Windows®
- מחשק PS/2 תואם לכל המחשבים האישיים
- שנתים אחרות



מצלמות אינטרנט WEBCAM

- מושלמת למשלוח דואר-ידיאו ותמונות מסיפיות
- שירות ידיאו באינטרנט Chat-ידיאו ועידות מחברה-רשתות
- חבלה עשירה של תמונות עריכה לדיאו ולתמונות ספריות
- התקנה מהירה וקלה בדור USB



הבינה בארגון", האחרים מציעים פתרונות חלקיים לשלבים שונים בשפע הטכנולוגיות הבאות: ETL; Quality assurance tools; OLTP; RDBMS; MDBMS; OLAP; Pre-packaged analytical applications; Data mining; Analytical tool sets; Query and reporting.

סאס מציעה את החבילה כולה ככלי וכיישום שיביא את הארגון הכי מהר עם הנתונים הכי מטיובים לקבלת ההחלטות המתאימות ביותר - בכל ענף עם המאפיינים שלו.

לכן סאס מספקת פתרונות מבוססי טכנולוגיה מתקדמת שהיא מפתחת זה 26 שנים לתחומים הבאים: בינת ספקים, בינה ארגונית, בינת לקוחות, בינה מפעלית (פנים ארגונית), בינת שותפים. המערכות שלה מבוססות על כלים מתקדמים שפיתחה לתחומים הטכנולוגיים הבאים: Data Warehousing; Data Mining; Business Intelligence

ומה קורה בארץ?

סאס, כאמור, היא חברת התוכנה הפרטית הגדולה ביותר בעולם ומשרתת יותר מ-3.5 מיליון משתמשים בכ-38,000 עסקים וארגונים. סאס מובילה בתחום האינטליגנציה העסקית ומחסון נתונים, ומסייעת לארגונים ברחבי העולם להפוך נתונים גולמיים לתובנות עסקיות זה 26 שנים. בשנת 2002 מערכת סאס מותקנת ב-98 אחוזים מ-100 החברות הכלולות ברשימת ה-"FORTUNE 100" וב-96 אחוזים מכלל 500 החברות ברשימת ה-500 של המגזין.

סאס העולמית מרבה להשקיע במחקר ובפיתוח - לא פחות מ-25 אחוזים מהכנסותיה השנתיות. כך מתאפשר לה להגיע לשוק עם מוצרים חזקים במהירות רבה.

את חברת סאס העולמית מייצגת בארצנו חברת מ.י.ה. מחשבים, חברה פרטית בבעלותו של צבי צוויג, מייסדה, הפועלת בשוק התוכנה הישראלי 22 שנים כנציגתה הבלבדית בישראל של סאס

בישראל מותקנת מערכת סאס ביותר מ-150 אתרים ובהם יותר מ-50 אתרי מיינפריים מן הגדולים והמתקדמים בסוגם בארץ: בצה"ל ובמשרד הביטחון, במשרדי ממשלה, בבנק ישראל, בחברת חשמל, באל על, בבנקים מסחריים, בחברות תקשורת, בחברות ביטוח, בחברות תעשייתיות; בכל האוניברסיטאות בארץ (שם הכל התחיל) ורבים אחרים.

להלן כמה פרויקטים מובילים: **בנק הפועלים** - ניהול לקוחות ממחסן הנתונים באמצעות פתרון כריית נתונים של סאס; **בנק המזרחי** - מערכת דירוג אשראי באינטרנט; **הנהלת בתי המשפט** - ניהול העומסים והתפוקות במערכת המשפט בישראל באמצעות מחסן נתונים של סאס, **הכשרת הישוב ביטוח** - ניתוח רב ממדי דרך האינטרנט; **פרטנר חברה לתקשורת** - ניהול קשרי לקוחות ממחסן הנתונים באמצעות פתרון כריית נתונים של סאס; **חברת החשמל** - ניהול הקמת תחנות כוח באמצעות מערכת סאס; **חברת החשמל** - מערכת גבייה (Billing) באגף צרכנות; **בנק ישראל** - בניית מחסן נתונים עם ססמאות חישוב דינאמיות; **בנק ישראל** - בנייה וניהול אוטומטי של Metadata במחלקה המוניטרית בבנק ישראל; **מלס מערכות מידע** - הפקה וניתוח של תלושי שכר באמצעות מערכת סאס; **צה"ל** - שיבוץ מועמדים לשירות ביטחוני באמצעות פתרון חקר הביצועים של סאס.

מיה ו-SAS מנתחות מידע כבר 21 שנה

כשנפגשתי בכנס בפריז עם ד"ר גיים גודניט, המייסד של סאס, המשפט הראשון שאמר לאחר שהכרנו איש את רעהו היה, "צבי, How are you?". גודניט צד את צבי צוויג בזווית עינו (ממרום גובהו, שבולט בתמונה, זה לא קשה) ומיידי יצר עמו קשר. וזה לא היה "ניהול קשרי לקוח/ספק" בעלמא. זה הזכיר לי שסיפורו האישי של צבי והקשר הגורדי שלו עם סאס ולקוחותיה בישראל ראוי לסיפור.

ב-1981 יצאו לשוק המחשב האישי של יבמ והגיליון הראשון של הדו-שבועון (אז) אנשים ומחשבים, ומיה מחשבים - נציגת חברת התוכנה סאס בישראל הייתה בת שנה.

צבי צוויג, אחד האנשים הצבעוניים בענף - גם חובב שחמט וגם חוזר בתשובה, לאחר שדגל בתורתה של הסופרת איין ראנד, שאומצה בין השאר על-ידי הפילוסוף משה קרוי (אגב - ידידו וכן כיתתו של הנמר), דן בן-אמוץ ואוהד קמין - הקים את מיה מחשבים ב-1980.

צבי עבד אז באגף המחשבים - מע"ן - באל-על, שהייתה שרויה אז באחד ממשבריה הגדולים וגל הפרישות הגדול בימי בומה שביט, כאשר

(המשך בעמ' 33)

30 שנים, 3000 חברים

אופיר אדלמן

תפאורה, עיצוב, צבעוניות ויחסי ציבור פרי יצירתן של **ענת כרמי**, **זיוה אוריין** ו**דויד לובינסקי**. ותמיד - בסיומם של של יומיים - מופע מרהיב - פוליקר, רמי קליינשטיין, אתניקס, משינה ועוד מהליגה המענגת הזו.

השנים הטובות נמשכו גם מול מנהל דיגיטל-קומפאק החדש, **עמנואל פרץ** ואפילו איש "קומפאק" - **עמית מתתיה** השתלב נפלא בארגון כנציג "קומפאק" בהנהלת דקוס ישראל. בתקופתו התקיים הכנס האחרון - אחד הכנסים המוצלחים ביותר. **מלי**, ואחריה **ענת פרידמן** שימשו כמזכירות דקוס עד לאחרונה.

פועליו ויוזמותיו של דקוס ישראל ביצרו את



אדלמן

דקוס ישראל - ארגון המשתמשים של DEC - הוקם כבר בשנותיה הראשונות של דיגיטל, כסניף ישראלי לארגון הבין-לאומי שייצג היטב את ענייני הלקוחות ובנה גשר מיוחד של שיתוף פעולה עם החברה. כנסי דקוס הפכו במשך השנים למסורת של מפגשים המוניים, איכותיים, מעניינים ויוקרתיים של רבים מקהילת ממחשבי ארץ ישראל, ארגוניה, מוסדותיה, צבאה, משלתה ועוד.

מנכ"ל דיגיטל אז היה **גיל וייזר** וזכות ראשונים מכובדת לעידוד הקמת ארגון דקוס ישראל שמורה גם **לעמנואל פרץ**, בזמנו אנליסט צעיר בחברה ולימים מנכ"ל השלישי, שהבין את חשיבותו ומשמעותו החיובית של קיום ארגון משתמשים חזק ופעיל. היו"ר הראשון של דקוס ישראל היה **פרופ' גרשם זייצק** מבית הספר לרפואה בירושלים, שניהל יחידת מחשבי PDP, בעיקר לצורכי חקר הסרטן של פרופ' גרוס.

הארגון קיבל תנופת "סדר וארגון" בראשותו של היו"ר השני, **צביקה רובין** מן התעשייה האווירית. צביקה מיסד נהלים וסדרי עבודה, הנהלה ובחירות ונציגות קבועה של חבר הנהלה בכיר בדיגיטל. מייצג הנהלת דיגיטל בדקוס היה דובר החברה יצחקי קורן. גם מוסד "מזכירת" דקוס התמסד, ושימשה בו **ענת כרמי**. **אריק פישל**, מנמ"ר כנסת ישראל, נבחר להיות היו"ר השלישי. הארגון התבסס, קיים פעילות קה"תים וכנס שנתי. את יצחקי קורן החליף **איציק לקס** כנציג הנהלת דיגיטל ואת ענת מזכירת דקוס, החליפה **נעה בן-פורת**, שמימיה השקטים חדרו עמוק והוסיפו נדבכי איכות על העשייה החלוצית הזכורה לטוב של ענת.

מסורת מליאת כנסי דקוס, בני היומיים ואפילו שלושה, הביאה על הבוקר הראשון, בדרך כלל בכפר המכבייה שבפאתי רמת-גן, אנשי ציבור וחשובים אחרים, בהם יו"ר הכנסת, שבח וייס, יוסי ביילין, דן שומרון וגלריה של קברניטי אקדמיה רבים, גדולים וטובים יותר או פחות. זכורני כי לפני בחירות הגיע אלינו באיחור כבד ובהליכה מתנשפת כבוד השר משה שחל, כשלפניו מפלסים דרכו לבמה עוזר, יחצן ודובר, תוך שהוא מפשפש

בניירותיו ושואל בפה קמוץ וסוגר "תזכיר לי איזה מפעל זה". ואחרי דקה, בחיוך מלא על הבמה משהו בסגנון "אנשי דקוס היקרים, אני כל כך שמח להיות איתכם".

ד"ר נחמן אורון, מנמ"ר מינהל מקרקעי ישראל ואיש נחמד, פעיל ויעיל במיוחד, נבחר ליו"ר הרביעי, ושימש בתפקיד שבע שנים. אלה נחשבות לתקופת הצמיחה והפריחה של דקוס ישראל. בתקופה זאת הגיע מספר החברים הרשומים בארגון ל-3000, ובכנסים השנתיים המוצלחים הגיע מספר המשתתפים ל-1000 ויותר.

בהמשך, **בחר יגאל בר יוסף** במוריס אילוז כנציג דיגיטל בהנהלת דקוס, כשנטע גורלי הנמרצת שימשה מזכירת הארגון, ובשילוב מוצלח שכזה הפכו את כנסי דקוס ללהיט הסטורי והיסטורי. התוכנית המקצועית העשירה הביאה-משכה עוד ועוד אנשי ציבור, כגון **שימון פרס** והיידה **ביבי** למושב הפתיחה ואת מומחה העתידנות המדהים והמאלף **ד"ר דוד פסיג**. מעולם לא נעדרו מופעי שעת הקסם של **שלום אלקין** ו**ליאור מנור**, טקסים מרגשים עם קטעי קישור מפרי עטם של כותבי דיגיטל והרבה



מעמדו באירופה ושמעו הגיע עדי הנהלת דקוס העולמי: **אריק פישל** השנון, המסקרן, חד הלשון ומלא ההומור הנבון, גובר במשך שנים את קופת דקוס אירופה ו**ד"ר נחמן אורון**, משמש ופעיל עד היום כחבר בצוות הניהולי הבכיר של הארגון העולמי. כלולו תקווה שמיס פיורנה תפרגן לו ולא תכחידו. זכורים לטובה גם שלל חברי ההנהלה וראשי הקה"תים הפעילים לדורותיהם, שמילאו וממלאים את תפקידם במסירות ובהתנדבות מלאה, שלא הדיו ולא המקלדת שלי יספיקו למנות את שמותיהם ופועלם, אך תרומתם וזכויותיהם חקוקים היטב היכן שצריך. דקוס היה תמיד דוגמה ומופת לארגון התנדבותי רווי רוח טובה ומוזל

לניסיונות חיקוי של חברות וארגוני משתמשים שראו כי טוב מאוד, ובלי לחכות ניסו לחקות, אבל זה בערך כמו לנסות להעתיק את חצי החיך המונה לזיז או את תמצית הטעם שאין להגדירו של משקה העולם.

בכנס דיגיטל לדורותיה - כעת חיה בעוד חדש - צפוי ודאי משהו מהקלאסה שאפיינה את ערבי דקוס - יהיה לנו העונג להיפגש ולהתרגש עם רבים ואולי כל חברי הנהלת דקוס ישראל... אז אם אתם מהברנז'ה הזאת, הירשמו נא והכינו את כף היד והאהל'ן הידוע.

לתגובות: **אופיר אדלמן** OPHIR@IDEAPLUS.CO.IL



דיסקים לצריבה

DCD

בצעד מהיר קדימה

2-12-16-24-32-40X

700MB

800MB

870MB

80MIN

90MIN

100MIN

לעדכון תוכנת הצורב נא לכתוב ל- osnat@dcd.co.il

שיכפול CD



את/ה מפיק דיסק עם
מוסיקת האוס, ים תיכונית,
טרנס או קלסית?

את/ה מציג בתערוכה?
משיק תוכנה חדשה?
מעוניין שיכירו גם אותך?

יש לנו תשובה

יש לנו תשובה

- שיכפולים הדפסות בכל כמות (לבעלי זכויות)

- הרחבנו את מחלקת השכפול והצריבה
- הדפסות משי מקצועיות באיכות גבוהה
- עבודות מכמות של 100 ועד עשרות אלפים



שיכפול בכל צורה שתבחר

את/ה נפגש עם לקוח?
צריך מצגת קצרה?
משאיר כרטיס ביקור שלך?

יש לנו תשובה

- כרטיסי ביקור דיגיטליים
- מיני דיסק 80-מ"מ MB180
- CD Design בכל צורה
- לצריבה עצמית, משוכפלים, צרובים, מודפסים

להזמנות 03-5622599

די. סי. די - ה-CDR
היחיד בארץ עם שרות,
אחריות ותמיכה טכנית

מבצע ה-די.סי.די המבוקש ביותר

DCD line

700MB/80min
2-24x

50 דיסקים לצריבה

99 ש"ח בלבד

רח' החשמלאים 105, ת"א 03-5622399

DCD line
הנאה צרופה
DCD LINE LTD.

נציגות המכשיר: 03-5622599, E-mail: osnat@dcd.co.il, מפעל: גן התעשייה תפן

טעויות קלסיות ביישום פרויקט CRM

מנכ"לים מוכנים ומעוניינים להשקיע בפרויקט CRM ובתנאי שיוכיחו להם כי הפרויקט אכן ישתלם לארגון ויצדיק את ההשקעה בו • יחד עם זאת, מול אותם מנהלים עומדת אותה סטטיסטיקה מפחידה, שהסיכוי להצליח בפרויקט זה הוא רק 70 אחוזים! אז למה זה לא מצליח?

אבי עסיס *

מערכות המידע בארגון. תופעה זו נפוצה במקרים שבהן יחידות שונות בארגון בונות ושומרות לעצמן את מאגר הנתונים ה"פרטי" שלהן, דבר שפוגע בהמשך בניית תמונה אינטגרטיבית אחת מול הלקוח.

• **חסר סינרגיה** - בעיה זו נובעת מן העובדה שמערכת CRM היא מערכת חוצה ארגון. מערכת CRM נועדת ברוב המקרים הן ביישום של תהליכי שיווק ומכירות והן ביישום של תהליכי שירות. מסיבה זו, בכל החלטה שתיפול לגבי הכלי - תמיד יהיה קונפליקט בין היחידות המושפעות מכך. מסיבה זו יש ליצור סינרגיה נכונה עוד לפני תחילת הפרויקט, וכמובן חשוב לשותף את כלל הנוגעים בדבר במהלך התכנון, הגדרת היעדים וביצוע ה-Gap analysis.

• **התעלמות מאילוצים מקומיים** - במקרים של יישום מערכת CRM בהיקף עולמי, בחברות רב-לאומיות, קיימת תופעה של התעלמות או ייחוס ערך נמוך בכל הנוגע לתרבות ארגונית שונה במדינות שונות, לתהליכי עבודה שונים, למיומנויות אחרות וכו'.

ולכן, דווקא בארגונים בפריסה רב-לאומית חשוב ביותר להתחשב באילוצים השונים בכל מדינה, הנובעים מהבדלים באופי הסניף עצמו, או גם משוניים הנובעים מאילוצי המדינה כגון: סוג מטבע, תרבות עבודה, אילוצים כלכליים ועוד.

• **לסיכום:** כיום, בארץ ובעולם נצבר ניסיון רב ביישום פרויקט CRM, ולכן אל לו לארגון להתבסס רק על סטטיסטיקות "מפחידות", אלא בעיקר עליו ללמוד מניסיונם של אחרים, מטעויות נפוצות, והחשוב ביותר - להפיק לקחים לקראת יישום מוצלח יותר. ארגון העומד לקראת יישום מערכת חייב לזכור את הנקודות הבאות:

• הגדרת תפיסת ה-CRM עוד בטרם היישום עצמו ובטרם יציאה לתהליך של בחירת טכנולוגיה או ספק. אסטרטגיה זו חייבת להיות עם ראייה ארוכת טווח, אך מיושמת בחלקים ובשלבים זהירים.

• לא לצפות לנסים מהטכנולוגיה. כולנו יודעים, אמנם, ש-CRM אינה טכנולוגיה - אך לא ניתן ליישם CRM ללא טכנולוגיה. יחד עם זאת, טכנולוגיה בלבד אינה הפתרון ויש לתכנן את תהליכי העבודה ולהיות מוכנים לשינוי, לעתים דרסטי, בכל הקשור אליהם - BPR.

• עו לפני יישום הפרויקט יש לקחת בחשבון את אותם אנשים המושפעים או עלולים להיפגע מהפרויקט. יש לדאוג לשותף אותם ולהשיג שיתוף פעולה מהם עוד בשלבים הראשונים של הפרויקט על מנת להימנע מפגיעה בו בהמשך הדרך.

• יש לשים לב להגדרת מדדים - הגדרה זו חשובה במיוחד לצורך מיקוד הארגון ביעדים וכן לצורך מדידה מתמשכת של תוצאות הפרויקט. מובן שבגדרת היעדים אין לטפס גבוה מדי, אלא רצוי לעשות זאת בהדרגה ולשפר את התוצרים עם הזמן. לדוגמה: אל תגדירו מדד של "הקטנת נטישת לקוחות בכ-20 אחוזים" כבר בשנה הראשונה. □

בתכנון ההדרכה, ביישום תהליכי העבודה החדשים, בהפעלת מנגנונים לבדיקת רמת השימוש שלהם בתוכנה, בתגמול בגין שימוש נכון וכו'. דוגמה נוספת - ארגון המחליט להפעיל אסטרטגיה לתמיכה בערוצים מרובים - Multi channel, עלול למצוא עצמו בתחרות שמתפתחת בין היחידות השונות בארגון לגבי השאלה: מי עונה ללקוח? מי אחראי לקשר עם הלקוח?

• **אין מדדים עסקיים** - ללא מדדים, אין אפשרות לנהל ולמדוד הצלחה! זו הסיבה שבגללה מנהלים רבים נותרים מאוכזבים מתוצאות יישום ה-CRM! הם ציפו להרבה יותר, אולי לקדם שיקרה בארגון כתוצאה מהיישום - אך זה לא קרה. מנהלי פרויקט ה-CRM חייבים להגדיר, עוד בטרם היישום, מדדים עסקיים ומדדי הצלחה על מנת להראות תוצאות בסוף הדרך. רצוי שמדדים אלו יתייחסו לטווח של שלוש שנים קדימה.

• **שיתפים ומפיצים אינם מעורבים בפרויקט** - תופעה זו היא קלאסית בארגונים רבים, שלמעשה השותפים עצמם אינם שותפים בתכנון הפרויקט, בחשיבה או ביישום.

• **יחידות עסקיות שומרות על אוטונומיה** - תופעה זו מוכרת בעיקר בארגונים גדולים, שבהם קיימות מלחמות אוטונומיה בין היחידות השונות. כל יחידה כזו מגדירה לעצמה את ה"אסטרטגיה" והראייה העצמית, שמתאימה לה ביותר. וכך, בארגונים אלו (הכל תלוי, כמובן, ביחסי הכוחות הפנימיים) עולה בדרך כלל כי בכל יחידה יש יישום CRM שונה, ואין ראייה ארגונית אחת כוללת.

כמובן שהתוצאות של תופעה זו מהוות פגיעה רצינית באינטגרציה הכוללת מול הלקוח, ברצף התהליכים העסקיים בארגון וכמובן מהוות סיכון ליעדי הפרויקט בכלל.

• **התעלמות מטיוב נתונים ובעיית זמינות** - תופעה זו שוב נובעת מראייה צרה של ניהול

חברת המחקר והיעוץ גיגה אינפורמשיין גרופ חקרה פרויקט CRM רבים, וניסתה ללמוד מהם אותן טעויות, שארגונים עדיין ממשיכים לעשות ביישום הפרויקטים. מאמר זה מרכז את הנקודות והסיבות האפשריות, המובילות לכישלון של פרויקטים או לאי שביעות רצון של ההנהלה מתוצאות הפרויקט. • **אין אסטרטגיות לטוח רחוק** - טעות נפוצה במיוחד באותם ארגונים היא שהם רואים את ההרפתקה של יישום טכנולוגיית CRM - התקנת בסיסי הנתונים, התקנת contact center - כמשימה חד פעמית בתקווה שאכן תבוא ישועה לארגון. מובן ששיטה זו אינה מומלצת ואינה נובעת מתוך ראייה אסטרטגית ארוכת טווח. בדרך כלל ארגונים אלה ינחלו אכזבה מהיישום - ועלולים לוותר על המשך יישום ה-CRM בארגון או, במקרים קיצוניים, אף להתחיל את הטכנולוגיה שנבחרה.

• **יישום לפני תכנון** - בחברת המחקר גיגה שמו לב, כי ארגונים רבים משקיעים זמן רב בבחירת תוכנת ה-CRM עוד בטרם נעשה תכנון מסודר של תהליך היישום, גיבוש תהליכי עבודה ממוקדי לקוח, הגדרת מדדי הצלחה ועוד ועוד. תופעה זו מתרחשת רבות בעת שספק טכנולוגיה מציע את "מרכולתו" חנים - בטענה שהחבילה כבר מכילה את המודולים הנדרשים - אז למה לא ליישם! בדרך כלל ארגונים אלה נוחלים אכזבה רבה מהיישום.

• **התעלמות מגורמים אנושיים** - ברוב המקרים שנצפו - נושא ההדרכה ונושא ההטמעה נדחקים לפינה, או שקיימת תופעה של "הערכת חסר" לגבי הזמן הנדרש להדרכה/הטמעה, התקציבים הנדרשים ועוד. לדוגמה, הטמעת מערכת SFA בקרב אנשי המכירות דורשת השקעה רבה

• **אבי עסיס (M.Sc.) - מנכ"ל WideLink - ניהול אפקטיבי בע"מ לתגובות הערות והארות:**

avi@widelink-crm.com

לכל מנוי מגיע



נייד גדול קטן ומקרו קטן גדול

במבצע הכי גדול במחיר הכי קטן

עוק המקרנים NEC



NEC-VT 45

- המקרן לכל מטרה קולנוע ביתי/מחשב
- עוצמת הארה עצומה
- בגודל כל יד פתוחה
- רזולוציה מדהימה
- מערכת ממוחשבת לקבלת תמונה חדה ומושלמת

תשלומים \$358x10
תשלום במוזמן \$3399

1500 Ansi-lumen	1500 אנסילומן
1000000:1	1,000,000:1
1280x1024	1280x1024
1280x1024	1280x1024
2.5" x 2.5"	2.5" x 2.5"
18.5"	18.5"
18.5"	18.5"
18.5"	18.5"
18.5"	18.5"

מחשב ותקשיב

LIFEBOOK

- משקל נוצה 1.7 ק"ג
- מסך דק וענק 13.3"
- סמס אינטגרלי
- סוללה ארוכת חיים

תשלומים \$209x10
תשלום במוזמן \$1985

Intel Pentium 3 (T) 600 Mhz	מעבד
512 MB DRAM	זיכרון
20 GB	דיסק קשיח
13.3" LCD	מסך
13.3" LCD	מסך
13.3" LCD	מסך
13.3" LCD	מסך

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS



אל תחלבט יאניר תתביית!

אני _____ מנוי אנשים ומחשבים מעוניין להזמין _____ מחשב FUJITSU LIFE BOOK S5582 _____ מקרן NEC 45 VT _____ מספר כרטיס אשראי _____ בתוקף _____ מס' תשלומים _____ ת.ז. _____

נציגות בלעדית בישראל
קבוצת יניר מערכות
דוד נבון 39 מושב מגשימים
להזמנות 03-9078894 פקס 03-9086183
ישי מנהלת מכירות יעל מרגלית 053-964640

NEC

יצרני המקרנים
המוכרים בעולם
(כ-70 מדינות השוק העולמי)

FUJITSU
SIEMENS

חברת המחשבים
והאלקטרוניקה השניה
בגודלה בעולם

yanir

39 מושב מגשימים



הסדרן של הארגון

חברת CA עורכת השבוע כנס בנושא ניהול תשתיות בשיתוף עם קבוצת אנשים ומחשבים • לקראת הכנס נערך מפגש מקצוענים של שבעה גורמים, שמתמחים בפלטפורמת יוניסטנר של CA, התופסת 70 אחוזים מנתח השוק הישראלי

השתתפו: **דודו רייכמן**, מנהל אגף תשתיות טכנולוגיות בחברה לאוטומציה, **אסתר יובל**, מנהלת חטיבת טכנולוגיות במלם, **מוטי סדובסקי**, מנהל השיווק ב-SUN, **יגאל וורובניק**, מנהל פיתוח תשתיות אינטרנט ותשתיות בקרה בבזק בינלאומי, **שחר אפעל**, נס טכנולוגיות, **אילן יעקובי**, מנהל תפעול בקופת חולים כללית, **חגי קפלן**, מנהל Services ב-CA ישראל, **איתן שטרקמן**, סמנכ"ל מכירות, CA ישראל. הנחה את הפנל **פלי הנמ"ר**, נשיא ויזם קבוצת אנשים ומחשבים.

לזמינות מקסימלית של מערכות IT, תרמו גם הן לשינוי "תרבותי" בניהול תשתיות. יותר ויותר ארגונים דורשים ממנהלי התשתיות שלהם שמירה על "רמת שירות מוסכמת" (SLA). מוצרי שליטה ובקרה כדוגמת UniCenter של CA מאפשרים תגובה פרואקטיבית לתקלות, ומעלים באופן משמעותי את רמת השירות וזמינות המערכות הקריטיות של הארגון.

כיום, יותר ויותר ארגונים מבקשים לייעל את פעילות ה-IT בארגונים ולצמצם עלויות. ניתן להציג היום מודל כלכלי של צמצום עלויות תחזוקה (TCO) באמצעות השכרת שירותי ניהול תשתיות מרכזיות מגוף המספק שירותים כאלה כמלם מערכות, או יישום נכון של מערכות ניהול מרכזיות דוגמת UC.



דודו רייכמן, מנהל אגף תשתיות טכנולוגיות בחברה לאוטומציה

דודו רייכמן, החברה לאוטומציה "אימוץ פתרונות ניהול תשתיות ארגוניות לאחרונה, נובע בראש ובראשונה מהתרבות פלטפורמות המיחשוב ההטרוגניות ש"הצטברו" בארגונים במהלך השנים ואתגרי הניהול והאינטגרציה הרבים שהן מעמידות בפנינו. בחברה לאוטומציה, למשל, אנשי התשתיות משמרטפים (מלשון - שמרטף) עבור הרשויות המקומיות - כמה מערכות מיינפריים, לצד מאות שרתי יוניקס לסוגיו, Openvms הזכור לטוב וכמובן שרתי NT/W2K. ב"חגיגה" משתתפת רשת תקשורת ארצית מורכבת, המונה עשרות אלפי פריטים בני תקלה, כ-200 בסיסי נתונים ממספחות שונות, תווכה ויישומים רבים.

גם הרחבת מעגל הלקוחות, באמצעות שירותים רב ערוצים, מבוססי מערכות מידע מורכבות, זמינים סביב לשעון, גם לגורמים חוץ ארגוניים - כדוגמת פורטלים לרישום למוסדות החינוך ולקייטנות, מגוון אמצעי תשלום מקוונים באמצעים אינטרנטיים או סלולריים, מצריכה הערכות תשתיותיות הולמת.

חגי קפלן, CA: "כאשר ההתנהלות העסקית של הארגון תלויה במיחשוב, אזי זמינות אותן מערכות הופכת לקריטית. אתר שאינו זמין, מערכת הזמנות שאינה מתפקדת, פרטי לקוח שאינם זמינים, מבטאים



יגאל וורובניק, מנהל פיתוח תשתיות אינטרנט ותשתיות בקרה בבזק בינלאומי

חדוע לדעתכם מרבית הארגונים המרכזיים בישראל החלו ליישם בשנים האחרונות פתרונות ניהול תשתיות ארגוניות? האם זה קשור למצב השוק, לתפיסת ניהול בוגרת, למורכבות טכנולוגית?

יגאל וורובניק, בזק בינלאומי: "מרבית הטכנולוגיות מגיעות ללא מערכות בקרה כלל, או לחלופין, עם מערכות בקרה ייעודיות לכל מערכת.

עם ריבוי המערכות התעוררה בעיה של תמיכה וטיפול שוטף במגוון הרב של הבקורות וכמובן התעוררה בעיה של מעקב וניתוב אחר התראות שונות, המתקבלות ממערכות הבקרה.

בתקופה האחרונה, רוב הארגונים הגדולים הגיעו למסקנה שיש צורך

במערכת בקרה אחת מרכזית, שתנטר את כלל המערכות הארגוניות.

מערכת שו"ב מרכזית מהווה גורם מייצל לארגון בכמה דברים. המערכת משפרת מאוד את זמן ה-UPTIME של המערכות הקריטיות, מיעלת את זמני התגובה והטיפול בבעיות, משפרת את ה-TCO.

אסתר יובל, מלם: "כמה גורמים הפכו את ניהול התשתיות הארגוני לצורך שאי-אפשר כמעט בלעדיו בארגונים גדולים. ראשית, הארגונים הגדולים הרחיבו בשנים האחרונות את המיחשוב המרכזי שלהם בחוות מרובות שרתים, בעיקר שרתי Wintel. שרתים אלה, שהפכו לקריטיים בארגון, הותקנו ברשת המרחבית הארגונית. שליטה ובקרה מרכזית מאפשרת תחזוקה נאותה של רשתות אלה ובעלויות סבירות.

חדירת ה-Outsourcing לעולם המיחשוב ודרישות הולכות וגוברות



אסתר יובל, מנהלת חטיבת טכנולוגיות במלם

אריה אופנר, מנכ"ל CA ישראל

יותר שליטה, יותר בקרה בהרבה פחות כסף



אריה אופנר, למה יוניסנטר?

ארגונים נדרשים כיום לחיסכון וייעול וגם לשיפור השירותים ולקוחותיהם החיצוניים וגם ללקוחות הפנים ארגוניים. שם המשחק היום הוא להשיג יותר בפחות כסף. CA להערכתי ממוצעת טוב, כי הפתרונות שלנו מיועדים לתשתיות המיחשוב, ומאפשרות ייעול המערכות ונצילות מקסימלית של המערכת.

תן דוגמה.

ארגון נדרש לבצע ניהול של כמה פלטפורמות מיחשוב עם כוח אדם בהתאם. אין סיכוי בעולם, שהארגון

יחזיק מומחים לכל סביבה וישלול על כל מערכת בנפרד.

לכן הפתרון של יוניסנטר הוא פתרון מקיף וכוללני של הארגון ובכך חוסך את היקף המומחים שצריכים להיות מועסקים שם. אנחנו תופסים לפי כל הסקרים, כשמונים אחוזים משוק ניהול תשתיות המיחשוב. הפתרון שלנו תופס, כי הוא מייצג תפיסה ניהולית מודרנית, של שליטה ממקור אחד, והוא תוצאה של השקפה האומרת כי הטכנולוגיה כי כלי לניהול עסקי.

האם אין חשש שתיעתפסו כחברה של מוצר אחד?

לא. בשום אופן לא. בכנס הלקוחות באורלנדו הודיעה CA על שני פתרונות Unicenter חדשניים, המסתמכים על הטכנולוגיות המתקדמות של החברה ומאפשרים לארגונים לנהל את הסביבות האלחוטיות מרובות הספקים שלהם ביעילות רבה יותר.

WNM (Unicenter Wireless Network Management) ו-MDM (Unicenter Mobile Device Management) מספקים יחד ניהול מקיף הן של תשתיות רשת אלחוטיות והן של התקנים ניידים - ויוצרים את הפתרון המלא ביותר מקצה אל קצה לניהול משולב של טכנולוגיות אלחוטיות. כפי שאתה רואה אנחנו מגוונים כל הזמן.

מדוע בחרתם לתקוף דווקא את התחום הזה?

CA הובילה את הענף בניהול טכנולוגיות אלחוטיות וסיפקה הן ללקוחות ארגוניים והן לספקי שירותים פתרונות לפיקוח על משאבים אלחוטיים והבטחת זמינות יישומים אלחוטיים. פתרונות Unicenter המוצגים היום מאפשרים למחלקות מיחשוב לנהל בצורה יעילה יותר פריסה אלחוטית מקצה אל קצה בתיאום עם הסביבות הארגוניות הקוויטות שברשותם. המוצר החדש מספק כושר פעולה מקיף לתצורה, לאבטחה ולפיקוח על פלטפורמות ניידות, כולל Pocket PC. יכולות BlackBerry ו-PalmOS כוללות:

זיהוי התקנים, ניהול תצורה ושינוי, הפצת עדכוני תוכנה אוטומטית, הגנה מפני וירוסים, תקשורת בטוחה באמצעות VPN. הוכחנו את מחויבותנו השוטפת לשוק האלחוטית על ידי תמיכה בהקמת "מרכז מצוינות" לטכנולוגיות אלחוטיות באוניברסיטת ניו יורק בסטוני ברוק. המרכז צפוי להוציא כרבע מיליארד דולרים ב-10 השנים הבאות על מחקר בטכנולוגיות אלחוטיות ויעבוד על העברת המחקר ליישומים מסחריים מצליחים.

כיצד יכול לשכנע המנכ"ל את ארגונו בחשיבות השימוש ביוניסנטר?
המנכ"ל שואף תמיד לקבל יכולת לכלי ניהולי שנותן דיווחים בזמן אמת ומצטבר על מנת לעקוב אחר מגמות, להרגיש שליטה בשטח ולהוכיח יעילות. אנחנו באים בקטע של הוכחת ROI וזה דבר חשוב מאין כמוהו כיום.

כמה התקנות של יוניסנטר יש כיום בארץ?

יותר משבעים התקנות בארגונים, שזה אומר עשרות אלפי משתמשים.

יהודה קונפורטס

בסופו של דבר הפסד כספי. לכן, ככל שיש יותר מערכות כאלה, חשיבות ניהול התשתיות עולה.

המורכבות הטכנולוגית מספקת הצדקה להטמעה של מערכות ניהול תשתיות, וביתר שאת בסביבות הטרונגיות של חומרה / תוכנה.

שחר אפעל, נסכנולוגיות: "זה קשור, לדעתי, בעיקר לנושא של בגרות המערכות המבוזרות בארגונים הבינוניים והגדולים. בגרות זו באה לידי ביטוי בעיקר בנושא יכולת שליטה, ריכוז משאבי מיחשוב, CONSOLIDATION לשרתים ושירותים, צורכי אחסון וגיבוי



חגי קפלן, מנהל Services ב-CA ישראל

מרכזיים ודרישות אבטחת מידע קפדניות יותר (אנטי וירוס וכו')."

אילן יעקובי, שירותי בריאות: "ארגונים גדולים, ובפרט הכללית רואה במערכת ניהול מרכזית כלי, המאפשר לשלוט על ההטרונגיות המיחשובית הקיימת בארגון, לאפשר קבלת מידע על אירועים. ניתוח האירועים וריכוז התקלות מאפשר קבלת החלטות מדויקות יותר ולא על פי תחושות בטן, וכתוצאה מכך מאפשר ניהול בוגר יותר של מערכות ה-IT. בנוסף, יש תפיסה של



שחר אפעל, נס טכנולוגיות

business Process, שהם כל אותם מסרים ושאלות ארגוניות, המגיעות מקצה לקצה, שיש לוודא הצלחה או כישלון שלהם, ורק על ידי מערכות ניהול תשתית ארגונית ניתן לפקח ולבקר על התהליך."

מוטי סדובסקי, מנהל השיווק של סאן ישראל: הסיבה שארגונים רוכשים מערכות שליטה ובקרה היא עסקית. המערכות נדרשות לזמינות או רציפות שימוש כל העת, ומערכת בקרה בראייה ארגונית כוללת מסייעת באיתור תקלות



אילן יעקובי, מנהל תפעול בשירותי בריאות כללית



מוטי סדובסקי, מנהל השיווק ב-SUN

"יוצוארי בקבוק" עוד בטרם הם מורגשים במערכת המידע.

היישום של פתרונות ניהול תשתיות היא חלק מהתפיסה של מעבר למערכת מידע מרכזית אינטגרטיבית אחת, או בשפתנו יישום של Data Center אמיתי בארגון, הכולל לצד מערכות הניהול והבקרה גם מערך של ניהול וטיפול בתהליכי עבודה, נהלים ארגוניים, טיפול בגיבוי המערכת עד DRP שלם, ועוד."

מה לדעתכם היתרון העסקי שמפיק ארגון, המיישם ניהול תשתיות ארגוני, האם ניתן לקבל יתרון תחרותי

(המשך בעמ' 32)

זמן תגובה מהיר



איתן שטרקמן, סמנכ"ל מכירות, CA ישראל

יחידות ה-IT עברו בשנים האחרונות מהפך מיחידות שירות אשר המדד המרכזי עמו התמודדו היה העלויות ליחידות אשר תומכות בליבת העסקים של הארגון, מרבית הארגונים אשר התפתחו לאורך שנים ארוכות נמצאים היום במצב של יחידת IT גדולה מבעבר, ריבוי פלטפורמות, שוק דינאמי ותחרותי, בכדי לנהל את תשתיות הארגון בצורה יעילה יותר לשרת את הארגון טוב יותר ולתמוך בליבת העסקים של הארגון החלו ארגונים רבים לבסס את ניהול התשתיות על מע' ניהול כמו ה "יוניסנטר" על מנת לתת מענה לאתגרים החדשים העומדים מולם.

ארגון המיישם ניהול תשתיות מסוגל לתת זמן תגובה טוב יותר מול השוק לשפר את השירות ע"י מתן Up-time גבוה יותר ברמת התהליכים העסקיים, וטיפול מהיר במצבים בהם תהליכים עסקיים נפגעים וגורמים נזקים עסקיים.

חברת CA עם יוניסנטר הפכה לפתרון המוביל בשוק הישראלי בזכות המיקוד של החברה בתחום ניהול התשתיות המהווה כ 45% ממחזור החברה, פתרון המכסה את כל תחומי ניהול התשתיות ללא תלות בסוג הפלטפורמה, מספר רב של מומחים בארץ אשר הוכשרו ע"י CA בתוך CA ומחוצה לה (שותפים, לקוחות, יועצים).

כאשר מיישמים מערכת מסוג זה בארגון יש להכין אנשי ה-IT לתקשר את הערכים המוספים שיפיקו האנשים, הערכים המוספים ברמה הארגונית ולרתום את הארגון למשימה עם תוכנית מוגדרת ולוח זמנים.

המקומי?

יגאל וורובניק: חברת CA מהווה כיום כ-80 אחוזים משוק מערכות הבקרה בארץ.

הישג מרשים לכל הדעות אשר הושג בעזרת

א. סל מוצרים עשיר מאד מבית יוצר אחד.

ב. מובילות טכנולוגית למוצריה.

ג. מוצרים ידידותיים למשתמש.

ד. עיסוקה העיקרי של חברת CA הוא פיתוח מערכות בקרה מרכזיות, דבר אשר בולט בחסרוננו בחברות המתחרות.

ה. שיטות שיווק יעילות.

ו. ניסיון רב בהתקנות והטמעות.

ז. המשך פיתוח של מוצרים חדשים תוך ראייה לעתיד.

אסתר יובל: במלחמה בין הכלים המובילים זכתה CA בארץ בזכות המחויבות שלה למוצרי UC. שלא כחברות האחרות בתחום, ב-CA זה איננו עוד מוצר בסדרה ארוכה של מוצרים אחרים, אלא המוצר המוביל והמרכזי. הלקוחות מרגישים בטוחים רב יותר להפקיד את ניהול המשאבים המרכזיים שלהם בידי חברה המחויבת לניהול התשתיות.

CA פיתחה במשך השנים, תשתית של שותפים עסקיים מקצועיים

(המשך בעמ' 50)

או לשפר את נתוני השורה התחתונה מעצם השימוש במערכת ניהול תשתיות ארגוניות?

יגאל וורובניק: "היו כמה סיבות עיקריות, שהיו קטליזטור להכנסת מערכת שו"ב מרכזית.

1. למנוע את מצבי "חוסר הידיעה" בכל המתרחש במערכות ה-IT.

2. הצורך במעקבבONLINE אחר כלל המערכות.

3. הצורך בהורדת מספר רב של מערכות בקרה קטנות.

4. שאיפה להורדת ה-DOWN TIME.

5. שאיפה ליעול מערכות ובניבוי "העתיד" לתקלות לפני שאירעו."

אסתר יובל: "ניהול תשתיות ארגוני מגדיל באופן משמעותי את זמינות המערכות החשובות לארגון. למרבית הארגונים, השבתה של חלק מהתהליכים העסקיים שלהם גורמת לאיבוד שעות עבודה רבות ויקרות או לנזק עסקי בקשרי הלקוחות.

הצלחתה היחסית של חברת CA בשוק

המקומי, היא בזכות העובדה, שהחברה

הוכיחה ללקוחותיה בשנים האחרונות,

שהיא רחוקה מיוניסנטר את ספינת

הדגל של עסקיה

ארגון המבצע את המעבר לניהול תשתיות ארגוני באופן מושכל, ירוויח החזר השקעה גם מצמצום עלויות כוח האדם המופקד על התחזוקה וניצול טוב יותר של המומחים שברשותו: מנהלי הרשת, DBAs, מומחי התקשורת ואבטחת המידע."

דודו רייכמן: "מערכות שו"ב מביאות לחיסכון ניכר ומוכח בעלויות הבעלות הכוללות של מערכות המידע ובעצם בעלויות השירות הכולל של הארגון ללקוחותיו. גם בלי לרדת לעומקם של חישובים מספריים, אנו מעסיקים הרבה פחות אנשי תשתיות לשמירה על זמינות גבוהה של מערכות מבזורות רבות. חיסכון נוסף נובע מהיכולת להעביר משימות אבחון תקלות שהעסיקו גורמי תמיכה מדרגים גבוהים לידי אנשי דרג א', שעלותם נמוכה יחסית. היתרון התחרותי ברור - מערכות זמינות יותר במחיר זול יותר, שירות איכותי יותר ביחסי עלות/תועלת אופטימליים - מקנים לנו בעליל, תוספת משמעותית ביותר של יתרונות תחרותיים, בשוק הקשה של היום."

חגי קפלן: "ניתן לקבל יתרון תחרותי כאשר משתמשים מפעילים מערכת ניהול על תשתיות המיחשוב הארגוניות - IT.

בארץ ביצענו בשנים האחרונות כמה פרויקטים שבהם חיברנו את מערכות Unicenter לתוצרים של הלקוחות שלנו, וכך למעשה סיפקנו ערך מוסף גבוה למערכות שלהם. התחומים שבהם עשינו זאת היו בתחום הטלפון - למערכת voice over ip, בתחום אחסון מידע - מערכות הקלטה, בתחום של מעקב מרחוק אחר מערכות הדפסה ועוד."

שחר אפעל: "ניתן להקטין משמעותית את הוצאות התמיכה וניתן לקבל החלטות על בסיס מידע ולא על בסיס תחושות. שני פרמטרים אלה יכולים להשפיע לעתים על אחוז שלם מההוצאות הארגוניות."

אילן יעקובי: התשובות הקלסיות למתן יתרון עסקי מתבטא בזמינות המערכת הקריטיות של הארגון, ניצול משאבים באופן יעיל ועוד, משאבים יכולים להיות גם IT No, כגון מערכות MRI CT, דוגמא שאני חוזר עליה מדי פעם הינה יכולת חיבור של מערכות הני"ל למערכת ניהול אירגונית המספקת אירועים על זמינות המערכות יכולת אינטגרציה למערכות זימון התורים הארצית המודיע בסופו של דבר ללקוח על ביטול תור או העברה למכון אחר, אירוע כזה הינו קלאסי בתפיסה של ה"כללית" שהלקוח במרכז, ובניצול משאבים יעיל."

ניצד אתם מסבירים את העובדה, שחברת CA עם יוניסנטר הפכה לפתרון המוביל בתחום ניהול התשתיות, על פי מטה - 80 אחוזים מהשוק



מה סאס מספקת?

פתרון כריית המידע של סאס כולל כלי בעל עוצמה רבה וקל לשימוש וכן מתודולוגיית עבודה מוכחת, המאפשרת לך לחקור כמויות גדולות של נתונים ולגלות יחסים ותבניות שמובילים לקבלת החלטות פרו-אקטיביות. ה-Enterprise-Miner, תוכנת כריית המידע עטורת הפרסים של סאס, מציעה סביבה מוכללת לארגונים, הזקוקים לניתוחים מעמיקים על אודות נתוני הלקוחות.

פתרון כריית המידע של סאס מספק לאנשי מערכות מידע וכן לאנליסטים כלי קל לתפעול ולתחזוקה שיעזור לארגונים להשיג יתרון תחרותי מול המתחרים.

פתרון כריית המידע עוזר: בשמירה על לקוחות קיימים; ברכישת לקוחות חדשים; Cross Selling (מכירה של מוצרים נוספים ללקוחות בהסתמך על מה שקנו עד היום); שדרוג (מכירה ללקוחות של מוצרים ושירותים ברמה גבוהה יותר ממה שיש להם כיום, כגון כרטיס אשראי "זהב" מול כרטיס רגיל); גילוי הונאות (החלטה האם עסקה מסוימת חורגת מהטווח הנורמלי של פעילות הלקוח); ניתוח Market-Basket (החלטה איוז קומבינציה של מוצרים או שירותים לקוח קונה בנקודת זמן).

מחסן נתונים

פתרון מחסן הנתונים של סאס הוא כלי עבודה ומתודולוגיית עבודה שמאפשרים שינוע מידע בארגון (ETL). כחלק מהגישה הכוללת לנושא מחסן הנתונים, סאס מאמינה כי העובדים בארגון הם הנכס #1 וביא מספקת טכנולוגיה, המשתלבת בארגון בצורה קלה וגדלה עם צרכי הארגון, ומציעה מתודולוגיה מוכחת ומנוסה לצורך הבטחת ההצלחה של יישום פתרון מחסן הנתונים. במשך כל התהליך, נבנה נכס חדש לארגון בשם Metadata, המתעד את כל התהליכים הכלולים בהקמת מחסן נתונים ותפעולו.

פתרון מחסן הנתונים כולל: בדיקת שלמות הנתונים ואיכותם; אינטגרציה ואוטומציה של תהליכים; חיסכון בעלויות; הגדלת המודעות לערך של מערכת המידע בתוך הארגון. סאס היא ספקית המידע היחידה, ש פתרון מחסן הנתונים שלה צמח מתוך מערכות תומכות החלטה (DSS), ומכאן שפתרון זה מזהה ומנה בדיקת לבעיות העסקיות של הארגון.

Strategic Vision

פתרון ה-Balanced Scorecard של סאס, הכולל בתוכו את המוצר Strategic Vision, מציע מגוון שלם של תוכנות ושירותים המסייעים ביישום Balanced Scorecard בארגון. תוכנת סאס כוללת: קבלת מידע מכל מקור (פנימי או חיצוני); כלי דיווח, הצגה ותקשורת; כלי כריית מידע ו-OLAP; ניתוח סיבה-תוצאה; דרכים רבות לחלוק אינפורמציה, E-enablement כלומר WEB, WAP PDA ועוד. פתרון ה-Balanced Scorecard יכול להתחיל פשוט על ידי החלפת גיליונות הנתונים, ובמקומם לבנות אפליקציה אנאליטית אסטרטגית, המכילה את כל תחומי הניהול והתפעול. כדי להבטיח שהארגון ינצל באופן מקסימלי את מה שתוכנת סאס יכולה לספק, סאס ומיה מציעות: תמיכה בהטמעת הכלי; הדרכות; תמיכה טכנית; שותפים עסקיים ויועצי סאס בכירים

SAS Financial Management Solution

כחלק מגישה כוללת לניהול ביצועי הארגון, SAS FMS נותן לארגון את היכולת לתכנן, לנתח ולהפיק דוחות על הנתונים הפיננסיים ולהשתמש במידע זה כדי להניע החלטות אסטרטגיות ולהנהל סיכונים פיננסיים.

סאס לניהול פיננסי מאפשרת לקשור יעדים ארגוניים עם פעילות שוטפת באמצעות תבילת תוכנה אינטגרטיבית הכוללת: תקצוב ותכנון - ניהול ותכנון תקציב בזמן אמת מהרמה הארגונית עד הפרט הבודד; חיזוי פיננסי - ניהול, מדידה וחיזוי של ביצועים; תחקור, דיווח וניתוח פיננסי - איחוד דוחות פיננסיים, תחקור וניתוח רב ממדי, הפקת דוחות כספיים וניהוליים באינטרנט, הפקת דוחות סטטוטוריים; ניהול התמחור - תהליך מחזורי לניהול והקצאת עלויות ותמחור, תמחיר מבוסס ABC; ניהול סיכונים - מערכת לניהול כולל של סיכונים הארגון וניתוחם.

פתרונות נוספים: Relationship Management, Human Capital Management, Risk Management, BI, IT Resources Solution, Supplier



אפרים גולדין. מרצה ישראלי בכנס

מיטב אנשי אגף המחשבים פרשו. הפרויקט האחרון של צבי באל-על היה מיכון המסעדה עם כרטיס מגנטי במקום תלושים...

למרות הביקוש הגדול לעובדים בענף באותה תקופה חיפש צבי צוויג את דרכו, ובבוקר במשרדה של אשתו דאז במכון וייצמן למדע ברחובות, מצא על שולחנה חוברת מבוא לסאס.

כמי שבא משפות דור שני ושלישי - אסמבלר, קובול, PL/1 - פתח צבי את החוברת ולגביו הייתה זו מהפכה: לקרוא שבפיקודה אחת מבצעים דוח שעבורו היה צריך לכתוב 500 פקודות קובול... צבי לקח את החוברת לעיון, התעניין מי החברה והתלהב תוך קריאת החוברת מיכולות מדהימות של כלי תוכנה במושגים של אז, שעד היום לא נס ליחו. והראיה לכך: אלפי או עשרות אלפי תוכניות שיושמו במיינפריים, וחלקן עברו גם ל-PC, שאין להן תחליף עד היום. צבי שלח איגרת איור לסאס בארה"ב והביע עניין בייצוג החברה. יש לזכור, כי מלבד טכס, כל נושא הייצוג של חברות תוכנה עדיין לא היה נפוץ אז. מסאס הגיעה תשובה לקונית: "אנו בספק אם השוק בישראל מספיק גדול". צבי צוויג לא היסט וטס למטה סאס בקארי, צפון קרוליינה. בסוף היום יצא משם עם סרט מגנטי ובו התוכנה, כמה ברושורות והסכם ייצוג בתהליך.

איך נראה השוק לפני 20 שנים?

צבי צוויג: "זיה היה שוק ראשוני, עם כל מה שיפה ביחלוציות. אחר כך הלך השוק והצטופף. השוק היה נחמד וקטן, וכלל כמה עשרות מנמ"רים - בעיקר עולם המיינפריים בחברות הגדולות.

כשהגיע סאס על PC, קיבלנו בקשה למוצר מלקוח בצבא. הגיע אלינו חייל צעיר, דני טיברגר, לימים בכיר במיקרוסופט ישראל, שמיתח אחת המערכות היותר חכמות לתכנון ותחזיות כוח אדם.

פגישת המכירות הראשונה שלי הייתה אצל שאול לבאי - עוזר ראש ממר"ם מאז ועד היום, שהפנה אותי לשני סגנים צעירים: אלכס פינצ'ב ויורם כהן. אחרי מצגת לא משכנעת ביותר שלי, הם ביקשו ממני להשאיר להם את החוברת והחליטו לבצע תוך שבוע השוואה בין סאס ל-SPSS. אחרי שבוע הגעתי ואז קיבלתי מיורם הרצאה יסודית על סאס.

עברו תשעה חודשים עד המכירה הראשונה, ובהמשך הצטרפו לקוחות בולטים כמו חברת חשמל, אל-על, בנק ישראל, ביטוח לאומי, בנק המזרחי ורבים אחרים.

בשע"מ קיבלנו כתב חידה כתנאי לרכישת סאס, ובו דוח שנכתב בקובול במשך שבועיים על-ידי תוכניתנית מצטיינת. הם רצו לראות בכמה זמן סאס עושה זאת.

זה לקח בדיוק רבע שעה, וכמובן שהם קנו את התוכנה."

מי שזוכר את גיליונות אנשים ומחשבים מאותם ימים, זוכר גם את המודעות הקבועות של מיה מחשבים ובהן ציטטה של אנשי חברת חשמל: "SAS קידמה אותנו בדור", ומודעה עם ציטטה של אנשי בנק ישראל שאמרו "SAS הפך לחלק חוקני, עד שכמה מאיתנו לא יודעים איך יכלו לחיות בלעדיו".

ואיך נראה השוק היום?

צבי צוויג: "העובדה שסאס משקיעה 30 אחוזים ממחזוריה במו"פ, עושה אותה לשרדנית מצליחה, עם מכירות של 1.2 מיליארד דולרים - חברת התוכנה הפרטית הגדולה בעולם, שמונחית על ידי דרישות לקוחותיה ולא על ידי בעלי מניותיה.

אבל בעצם, אותו מידע שהפקנו אז כדוחות, מוצג היום כווריאציות של אותן תובנות שהנחו את המערכות כבר אז. היום מדברים על ניתוח אנאליטי, על כריית נתונים ועל CRM. אנו עשיתנו את כל אלה כבר אז, ובוודאי שעושים זאת היום עם יכולות מחזקות, ודורות רבים של אנשי מקצוע שגדלו על סאס, ואליהם מצטרפים היום מנהלים עסקיים רבים."

פתרון פורטל מבוסס SunONE

יואל יעקובסון *



תקשורת משופרת ועבודה שיתופית, איסוף מידע מואץ ושיתוף ידע, תהליכים עסקיים אוטומטיים. אלה הן היכולות המבניות יעילות עובדים ופרודוקטיביות בתוך ארגונים. אלה גם המאפיינים של פורטלים ארגוניים הבנויים עם פתרון פורטל מבוסס SunONE. בעבודה משותפת, שקופה וחלקה ביחד, מערך זה של שרתים וחוכמות נלוות מספק לעובדים גישה מותאמת אישית למידע עסקי קריטי, יישומים, עמיתים וכלים - בלי תלות במקום, כך שניתן להרחיב באופן מאובטח את המשאבים הארגוניים ולהביאם למשתמשים מרוחקים וניידים.

פורטלים הבנויים באמצעות SunONE נותנים למנהלים את היכולת ליצור קהילות מוגדרות היסב של עובדים ושותפים עסקיים. כך יכולים עובדים לאסוף במהירות מידע רב-ערך הדרוש לחמיכה בהחלטות מחסידי נתונים ארגוניים, יישומי Legacy, ויישומים חדשים יוחר מבוססי Web. המשמעות היא: חסל סדר מאמצים מבוזבזים על מעקב אחרי הזמנות רכש, בקרת שינויים בהזמנות הנדסיות, או עדכונים אחרים. ניתן לספק לשותפים וללקוחות מבט מותאם אישית על הנתונים הדרושים להם לביצוע עסקים עם ארגונכם - תוך הנכלת גישתם למידע קנייני אותו אינם מורשים לראות.

פתרון פורטל SunONE

כדי לבנות פורטל מורכב, המסוגל לצבור נתונים משפע יישומים ולהציגם לאלפי משתמשים דרוש יוצר מאוסף רכיבים. לשם כך דרושה מערכת שתוכנה מלכתחילה כדי לעבוד ביחד. המפתח למערכת זאת הוא ארכיטקטורה היוצרת עבור המשתמש מבט מאוחד, המבוסס על הקשר (קונטקסט) וכולל ניהול משתמשים, מדיניות, סוג ציוד, ופרסונליזציה. הפתרון חייב גם לאפשר חמיכה במערכים לגוללים עם מרכזי מחשבים מבוזרים ועובדים דוברי שפות שונות. הוסיפו לכך כלים מוצקים לאספקת תוכן ויישומים, עבודה שיתופית, ניהול ידע וקישוריות, ובכך כל אלה על סטנדרטים פתוחים לאינטגרציה קלה וגמישות. התוצאה: פלטפורמה יחידה המאפשרת לכם לשפר פרודוקטיביות עובדים בלי נסל מיותר על מחלקת ה-IT שלכם.

ל-Sun יש פלטפורמה שנזאת - פתרון SunONE. זהו מערך של שרתים, כלים ושירותים הכוללים את שרת SunONE Portal, SunONE Directory, SunONE Application Server-I; כולם בנויים מעל מערכת הפעלה Solaris ואשר מרכיבי סביבת הרשת הפתוחה SunONE.

פתרון פורטל SunONE מספק ארכיטקטורה מודולרית הגיחנת לשימוש להצגת יישומים, נתונים, כלים שיתופיים, תוכן, דואר אלקטרוני, וניתוב עבודה לעובדים ושותפים בכל מקום בעולם ועל כל מכשיר קצה מקושר לרשת, כולל מכשירים אלחוטיים.

• יואל יעקובסון הוא מחברת א.מ.ת. מיחשוב

רוחב ספקטרום הטמעות פורטלים.

שרת SunONE Portal מאחסן פרופילים ומדיניות גישה בשרת SunONE Directory המוכנה בתוכו - ספריית שירותי רשת מבוססת פרוטוקול LDAP, אשר הפך לחקן חשוב בתעשייה בזכות היכולות שלו לשתף מידע על מדיניות אבטחה, גישה ליישומים ופרופילי משתמשים ברחבי הארגון. שרת SunONE Portal משתמש בספריה המרכזית של חוקים וחפיקי משתמשים כדי לספק תוכן, לאחד את הניהול של פורטלים מרובים, ולחבר יישומים ושירותים מיצרנים אחרים.

SunONE Application Server מספק פלטפורמת J2EE מוצקה לפיתוח, פריסה וניהול של יישומים עבור מגוון רחב של שרתים. שרת יישומים SunONE - הראשון שהוסמך ל-J2EE - מאפשר לחברות לפרוס בקלות יישומים מבוססי Web ותוכן חיצוני לפורטלים הארגוניים שלהן.

הוא גם מספק איוון עומסים ומונע מצבים של נקודת כשל יחידה - כדי להבטיח פעילות רציפה שרת יישומים SunONE תוכנן לעבוד בצמוד עם שרת SunONE Directory. הוא ייכלל בקרוב בשרת SunONE Portal ויאפשר למפתחים לשלב באופן הדוק יותר יישומים מבוססי Web אל הפורטלים שלהם.

SunONE Integration Server מתחבר אל יישומי Legacy ארגוניים כדי לספק נתונים רלבנטיים ושירותים למשתמשי פורטל. הוא גם מאפשר לאנליסטים עסקיים של חברה ליעל ניתוב עבודה, לנתב אוטומטית מסמכים כמו הזמנות רכש לעמיתים הצריכים לראות אותן לבדיקה ואישור.

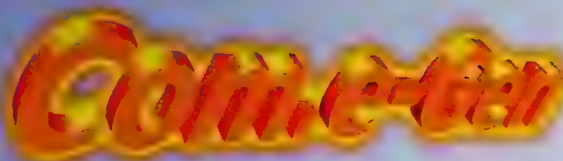
לבסוף, שרת SunONE Calendar ושרת SunONE Messaging מאפשרים לעובדים להשתמש בפורטלים שלהם לבדיקת דואר אלקטרוני ולזימון פגישות. ■

מכיוון ש-SunONE הנה פתוחה, ניתן לשלבה עם תוכן, יישומים ושירותים קיימים. היא גם נותנת את הנמישות להשתמש במוצרים הסובכים מסוגם (Best-of-Breed) ממגוון יצרנים. התוכן מסופק דרך

פתרון פורטל SunONE מספק ארכיטקטורה מודולרית הניתנת לשימוש להצגת יישומים, נתונים, כלים שיתופיים, תוכן, דואר אלקטרוני, וניתוב עבודה לעובדים ושותפים בכל מקום בעולם ועל כל מכשיר קצה מקושר לרשת, כולל מכשירים אלחוטיים

דפדפן אינטרנט סטנדרטי.

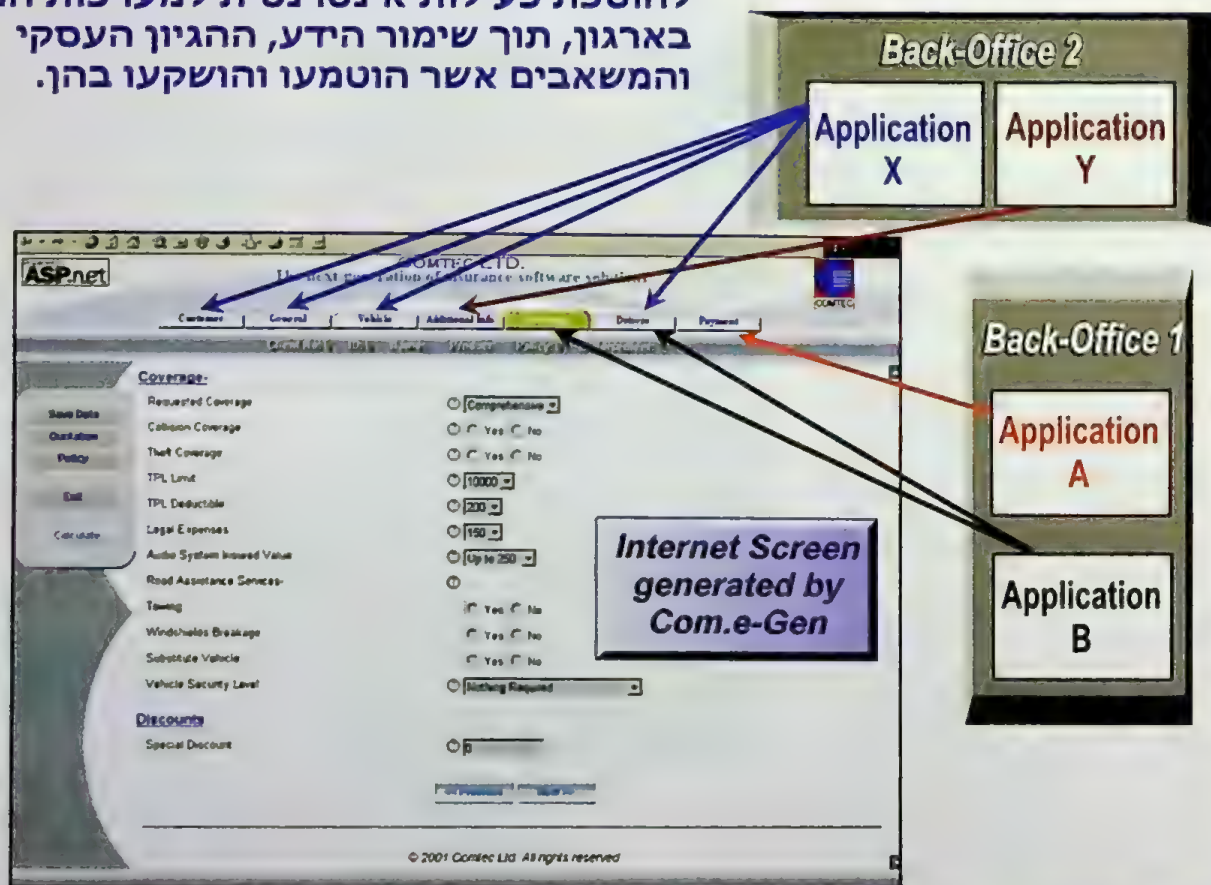
במרכזו של פתרון זה נמצא שרת SunONE Portal. תוכנה מוצקה זאת מספקת את כל שירותי הליבה הדרושים לבניית אחרי פורטל, כולל ניהול משתמשים וקהילות, פרסונליזציה, צבירת תוכן ויישומים, אבטחה, אינטגרציית יישומים ויכולות חיפוש. תוספי Portal Pack האופציונליים מספקים תפקודיות נוספת, כמו גישה אלחוטית, גישה מאובטחת מרחוק, ניהול ידע, ועבודה שיתופית בזמן אמת. ביחד מהווים שרת SunONE Portal וה-Portal Packs את היצע הפורטל הרחב והעמוק ביותר בשוק, המסוגל לענות לדרישות לקוחות בכל



Comtec e-Business Generator

תשתית מתקדמת לפיתוח ממשקי Web ליישומים קיימים וחדשים

Com.e-Gen מציע אפשרות מהירה ויעילה להוספת פעילות אינטרנטית למערכות המחשב בארגון, תוך שימור הידע, ההגיון העסקי והמשאבים אשר הוטמעו והושקעו בהן.



Com.e-Gen – הבהקים:

- תשתית אחידה לניהול ממשק המשתמש של מערכות שונות בארגון
- פעילות כפורטל יישומי עצמאי או בשילוב עם פורטלים ארגוניים אחרים
- קישוריות מגוונת וגמישה
- מחזור פיתוח קצר
- מדולריות
- שימור השקעה במערכות קיימות
- תחזוקה קלה
- חדשנות וקידמה טכנולוגית

קומטק (מקבוצת תים מחשבים)



רח' עמל 60 קרית-אריה
פתח-תקוה 49513
טל: 03-9201606
פקס: 03-9246263
www.comtec.co.il

E-Business SYBASE Enterprise Portal -

ללא הפסקה

כאשר ארגונים בודקים את האפשרות אם להפוך ל-e-business, השאלה היא
 כבר לא "מדוע" אלא "כיצד"

שלום ביטון *

Sybase Enterprise Portal מפחית את הזמן והעלות של פריסת e-business. כתוצאה מכך, חברות יכולות לעבור ל-Web תוך מקסימום יעילות. "האתגר שבפניו ניצב כיום תחום ה-e-business הוא שכאשר עוברים לעבודה מקוונת, יש לדאוג לא רק לכישלון, אלא גם להצלחה" אומר ביטון כשלוש בעולם המקוון פירושו חוסר זמינות של שירות. "אנשים מצפים מהפורסל להיות כמו טלפון - צליל החיוג כל הזמן באוויר" הוא אומר.

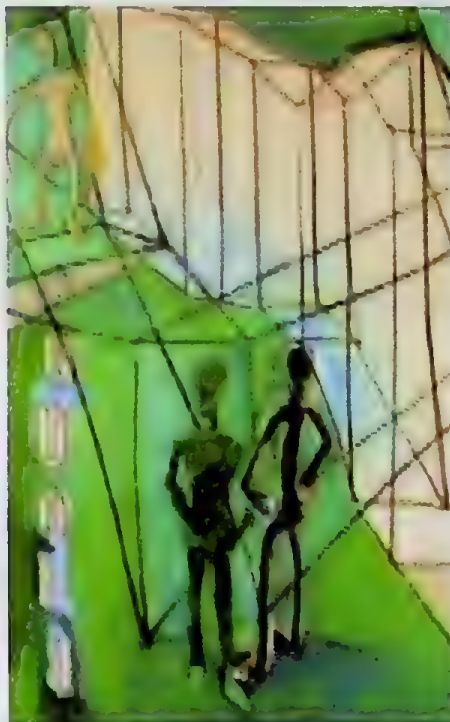
ספקי פורטלים חייבים לערוך לכך שכאשר המערכות דוממות, המשתמשים לעולם לא יראו הודעה המבקשת מהם "נסה שנית מאוחר יותר". על מנת לחזק שירות בזמן נפילת מערכות בלתי צפויה או בזמן חחוקה מתוכננת, ל-Sybase Enterprise Portal יש יתירות שקופה, חמיכת cluster של החומרה ותכונות של זמינות הבנויות במוצר. על מנת להבטיח הצלחה של ה-e-business, Sybase Enterprise Portal מציע יכולת מידרנית וביצועים עקביים.

Sybase Enterprise Portal בנוי בתצורה המאפשרת לעסקים לעבור ל-Web לפני המחר. הוא מאחד אינטגרציה ופרסונליזציה לתוך מוצר אחד, תוך הפחתה משמעותית של העלויות הכרוכות בהפעלת פתרונות מתוצרת יצרנים רבים. אופציות האינטגרציה משתרעות על פני נתונים, אירועים וישימות CRM, ERP, LAN וישימות mainframe, כך שאין צורך להגדש מערכות קיימות או תוכן. אופציות פרסונליזציה מאפשרות למשתמשים לנשט למידע ולפונקציות עסקיות באמצעות דפדפן Web סטנדרטי או התקן נייד, ובכך משפרות את הפרודוקטיביות של המשתמש ומסיעות לחברות לשמור על המשתמשים.

Sybase Enterprise Portal מנוהל באמצעות מימשק גרפי אחד, וקל לנהל אותו ולבצע בקרה עליו. מסגרת בטחון וניהול, מקצה לקצה, מקיפה את סביבת הפורטל, כך שהגרנטקציות תמיד מאובטחות.

Sybase Enterprise Portal תומך במרבית המימשקים התקניים, כולל Java (שפת האינטרנט שאינה תלויה בפלטפורמה כלשהי), שפת XML (eXtensible Markup Language) - תקן לחילופי מידע עסקי, CORBA, כתוצאה מכך, מפתחים יכולים בקלות להתאים את הסכנוולוגיה לדרישות עסקיות משתנות.

על מנת לסייע ללקוחות להביא את הפורטל שלהם במהירות לשוק, Sybase באמצעות חברת NESS מציעה תמיכה טכנית גולובלית של 24 שעות ביממה, שבעה ימים בשבוע. בנוסף לכך, השירותים המקצועיים של NESS מספקים ארכיטקטורת פורטל, תכנון והתמחות בניהול פרויקטים מסוג זה. ■



דרמסית את הזמן והעלות של הפריסה, וכן מעלה את הסבירות לבעיות בתחומי התאימות, מידרניות (scalability) והתאמה אישית. יותר גרוע מכך - חברות מאבדות את חלון ההזדמנויות לשפר את חווית הלקוח ונאמנותו, ובו זמנית מאבדות לקוחות פוטנציאליים חדשים, מבוססי Web, שניתן להגיע אליהם באמצעות פורטל ארגוני.

על מנת למלא פער זה, השיקה Sybase מערך מקיף של מוצרים ושירותים לפיתוח ופריסת פורטל ארגוני מאוחד, הפועל ללא הפסקה. המוצר, Sybase Enterprise Portal, מספק לארגונים את היכולת לבצע את הדברים הבאים: למשוך לקוחות באמצעות העברה של חוויה עסקית אישית דרך מימשק מבוסס Web ובאמצעות סכנוולוגיית Anywhere למכשירים ניידים.

שמירה על לקוחות ע"י הצעת שירותים חדשים באמצעות שילוב מערכות מידע פיזיות וחיצוניות. אופטימיזציה של חוויה עסקית באמצעות זמינות שוטפת, עם שירות של 24 שעות ביממה שבעה ימים בשבוע, תוך מענה לדרישות ושמירה על רמת ביצועים גבוהה גם בזמני שיא.

ניתן לקחת, לחנא, את מה שאירע בעוני כרסיס האשראי בחול. בעבר ארכה קבלת כרסיס אשראי חדש כחודש או יותר. הלקוח היה שולח בזאר ספטים ומחכה, וחברת כרסיס האשראי עיבדה את הבקשה ובדקה את האשראי של הלקוח. לאחר שבועות קיבל הלקוח בזאר כרסיס אשראי חדש, שיכול היה לכלול או לא לכלול את שעור הריבית ומגבלות האשראי שבקש הלקוח.

כיום, על גבי ה-Web, במדינות שונות, התהליך הזה לוקח פחות מחמש דקות. הלקוח מגיש את הבקשה בצורה מקוונת, האשראי נבדק מיד כאשר הלקוח מכניס את הנתונים הדרושים, ומיד הוא מקבל מספר כרסיס אשראי שבו הוא יכול להשתמש לקניות. בנוסף לכך מקבל הלקוח מספר תנאי אשראי לבחירה.

מה ש"קונה" את לב הלקוחות היא הפרסונליזציה, כגון חבילות אשראי המפורזות בהתאם לפרופיל של הלקוח. הלקוחות מקבלים גישה מידית לשוק האשראי ומבחר של תנאי אשראי. שביעות הרצון של הלקוחות מבוססת על זמינות של 24 שעות ביממה, שבעה ימים בשבוע, דבר המאפשר להם לעשות עסקים בכל זמן ובכל מקום.

רשת האינטרנט הבטיחה להוריד באופן דרמטי את העלויות וזמני המחזור של כל התהליכים העסקיים. אולם, עד היום ההבטחות האלו בדרך כלל לא התממשו משום שלעסקים לא היו סכנוולוגיות זמינות המאפשרות לקשר יחדיו את התהליכים העסקיים, תוך הצנחם בצורה משולבת ואישית ללקוחות. במקום זאת, לקוחות נאלצים לעתים קרובות להקליק על יישומים רבים, ואפילו לעבור בין אתרי Web שונים של החברה על מנת לעמוד באינטראקציה עם העסק.

חברות חייבות להיות מסוגלות לקצץ בהוצאות תפעוליות בעודן משפרות את הפונקציות שלהן, המבוססות על האינטרנט, עבור לקוחות, ספקים, שותפים ועובדים. הדבר שמאפשר לעשות זאת על גבי ה-Web הינה סכנוולוגיה הנקראת פורטל ארגוני. פורטלים ארגוניים מאפשרים לארגונים לשלב מכירות, תמיכה בלקוחות, תכנון משאבים, back office ומערכות ארגוניות אחרות באמצעות דפדפן Web מקוון. הפורטל הארגוני גם מבצע פרסונליזציה של שילוב התוכן והסחר, עבור כל משתמש ומשתמש.

מרבית הספקים כיום מספקים רק חלקים מבודדים של הפורטל הארגוני. בוב ברטון, מנהל בכיר לתחום אסטרטגיית המוצר ב-Sybase (המיוצגת בישראל ע"י נס סכנוולוגיות) אומר כי "הרכבת פורטל ארגוני מחלקים מגדילה בצורה

• שלום ביטון הוא מנהל תחום אינטגרציה בחברת נס טכנוולוגיות

SPL Software ו-K2K "מזניקים" את עולם הידע

Enterprise למגוון לקוחות (שופרסל, בי"ח "הדסה", משרד הביטחון, צה"ל ועוד). על פעילות זו זכתה Microsoft SPL Software Gold Partner של חברת Microsoft לתחום SharePoint Portals. חברת K2K מספקת פתרון טכנולוגי וייעוצי (End to End Solution) בתחום תשתית הידע, החל משלב הזנקת תהליך ניהול הידע, דרך שלב ההקמה של תשתית הידע וכלה בשלב התפעול השוטף של תשתית הידע. לחברה ניסיון מוכח בניהול פרויקטים בתחום ניהול הידע למגוון לקוחות (מפעלים, המלח, שירותי כריאות כללית, רפא"ל, יחידות בטחוניות בצה"ל, אמדוקס ועוד).

תשתית הידע KISS™ מאפשרת, בין היתר, הוספה ועדכון בתי ידע ע"י המשתמש באופן עצמאי וללא סיוע מאנשי מערכות מידע וכן מאפשרת הערכת השימוש בידע (Empowering Evaluation) באמצעות שרטוט תמונת מצב בדבר אופן השימוש בידע, כמות המשתמשים וזהות המשתמשים.

ניסיון החברות

חברת SPL Software מביאה עימה לשותפות ניסיון מצטבר רב שנים בהקמת פרויקטים באחריות מלאה. לחברה ניסיון רב בהקמה מלאה של מערכות ניהול מסמכים ומערכות ארכיון כדוגמת ארכיון צה"ל וניסיון בהקמת מערכות ומוצרים לאחזור מידע כדוגמת ה-

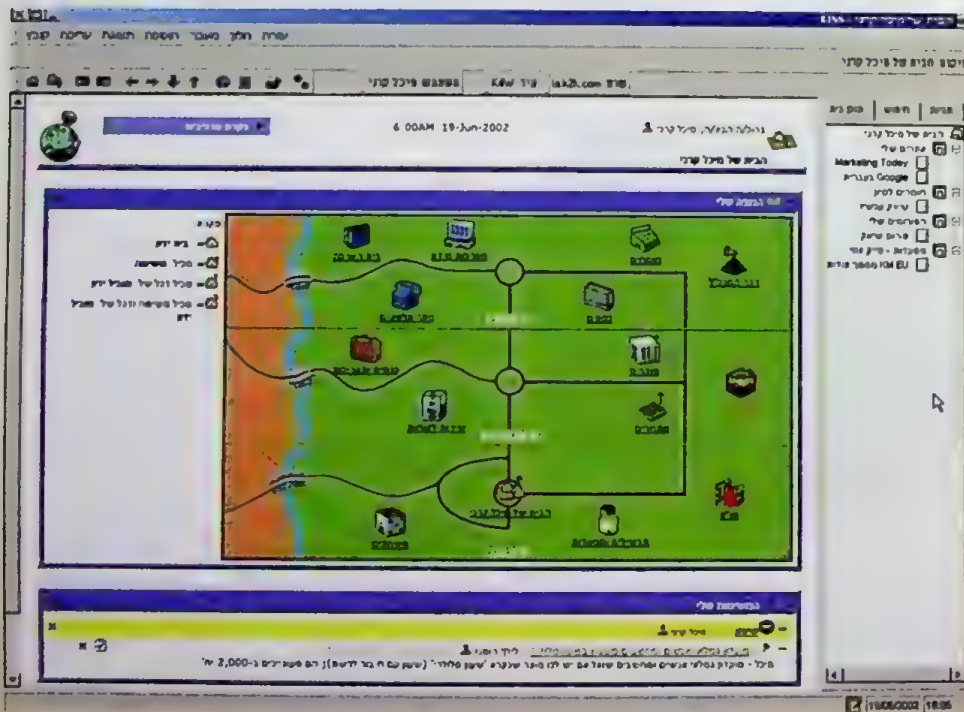
שיתוף הפעולה

בחוזה מאי האחרון, חתמו חברת SPL Software Ltd. וחברת K2K Ltd. על הסכם לשיתוף פעולה באפיון וביצוע של פרויקטים בתחום ניהול הידע. שיתוף הפעולה נוצר על רקע הצורך הגובר והולך מצד ארגונים בניהול ידע כמענה לצרכים עסיקים בארגון. מהניסיון עם ארגונים רבים עולה, כי המפתח כיום הוא הולדת עלויות מערכות המידע בד בבד עם מתן מענה מהיר ויעיל לאוכלוסיות משתמשי הידע השונים בארגון. כמו כן, מאופי הארגונים ניתן להסיק כי חלקם בוחנים את ההשפעה האסטרטגית של נושא פורטל הידע ולחלקם יש צרכים ממוקדים הזקוקים לפתרון נקודתי, אשר ישתלב במסגרת תוכנית ארוכת טווח. שיתוף הפעולה יתמקד במתן פתרון טכנולוגי וייעוצי (End to End Solution) בתחום ניהול הידע בארגונים, החל משלב הזנקת תהליכי ניהול ידע ("ההזנקת"), דרך הקמת תשתית ידע ("ההקמה") וכלה במתן תמיכה לתפעול שוטף של תשתית הידע ("ההפעלה"). שיתוף פעולה זה ישלב בין תשתית הידע KISS™ אשר פותחה ע"י חברת K2K, לבין הניסיון העשיר של חברת SPL בהטמעת מערכות מחשוב בארגונים בכלל ופורטלי Enterprise בפרט.

תשתית הידע KISS™

תשתית הידע KISS™ אשר פותחה ע"י K2K, מהווה חלק מתפישת "תשתית ידע אחודה" (Standard Knowledge Infrastructure). התשתית מתמודדת בהצלחה עם אתגרי ניהול הידע בארגון תוך ראייה מקיפה ואחודה של ניהול הידע בארגונים. תפישת תשתית הידע האחודה (SKI) מתייחסת הן לשיטה של ניהול הידע - הכוללת חלוקה ברורה לשירותי ידע ומשתמשי ידע המקושרים יחדיו במרכזיית ידע - והן ל-"ארגז כלים" ייחודי המתבסס על טכנולוגיות Microsoft Exchange, SQL, Share point, ייחודו של הפתרון הוא במתן מענה כולל המנצל את יתרונות מיקרוסופט ומקטין את המגבלות.

תשתית הידע KISS™ עושה שימוש בשיטה ייחודית לניהול והצגת ידע באמצעות ממשק גרפי הקרוי מפת ידע. מפת הידע נחלקת לשלושה (או יותר) רבעים: רובע לכלל הארגון (כולל תכנים ארגוניים המיועדים לכלל משתמשי הידע בארגון); רובע מחלקתי (כולל תכנים המיועדים למשתמשי מחלקה מסוימת אליה משתייך משתמש הידע, למשל מחלקת שיווק ומכירות) והרובע האישי של המשתמש (הכולל תכנים אשר בהם המשתמש מתעניין במיוחד). הנתונים והידע שנצבר נשמרים בבתי ידע. תכני ידע אלו יכולים להיות סטטיים (מסמכי Word, Excel, PowerPoint ועוד) או דינמיים (ממשק המייבא נתונים ממערכות תומכות אחרות, ממשק ל-Exchange, Share Point, Corporate Databases, ERP וכיו"ב).



אין ספק, כי שילוב הכוחות בין אחד מבתי התוכנה המובילים בשוק המקומי (SPL Software) לבין גוף מהמובילים בשוק ניהול הידע (K2K) מביא ללקוחות שותפות מקצועית המונעת ע"י מתודות מעודכנות והישגים מוכחים.

לפרטים נא לפנות לי: ד"ר ישע טיון מנכ"ל K2K,
Yesha.Sivan@K2K.com
רפי פרידמן מנהל תחום פרויקטים SPL Software,
Rafi.Friedmann@SPLSoftware.com

באדיבות חברת SPL Software Ltd

חברת SPL Software מפתחת מערכות מידע במתודולוגיה מוכחת בשם - LeverEdge™. המתודולוגיה לפיתוח וניהול פרויקטים, המבוססת על גישה מוכוונת עצמים החל משלב התכנון (UML) וכלה בשלב הפיתוח, גובשה ונוסחה בעשרות פרויקטים אצל לקוחותיה הרבים בעשור האחרון.

בשנתיים האחרונות הוחלט ב-SPL להתמקד בתחום ניהול הידע כאחד מהנושאים האסטרטגיים של החברה ואשר במסגרתו החברה ביצעה מספר סדנאות עיצוב-על (Application Blue Print) לניהול ידע, בין השאר ביחידות משרד הביטחון וצה"ל. לחברת SPL מוניסין בהקמת פורטלים ארגוניים Portals

פורטל ERP

כולם מדברים על פורטל אבל לא מדברים על פורטל ERP. האחד הוא פורטל אירגוני, השני הוא סביבת עבודה ייעודית

אסף רוזנר

מה זה פורטל?

פורטל הוא שער הכניסה למערכת, לאתר האינטרנט, האינטראנט והאקסטרנט.

פורטל מאגד את אפליקציות האירגון "תחת קורת גג אחת". הוא מאפשר גישה מרכזית למידע, לרבות המידע הטיפעולי, מידע ויהולי, Business Intelligence, יישומים וכלים כמו דואר-אלקטרוני ולוח שנה המקושרים למערכות הקיימות. בנוסף, מאפשר הפורטל הפעלת יישומים הדרושים לביצוע העבודה. הפורטל מספק כניסה אחת מאובסח ומאורגנת לכל המערכות של האירגון.

המידע שבפורטל מגוון וכולל נתונים מקוונים או מובנים, פנים-אירגוניים או חיצוניים. הוא מותאם אישית למשתמש (Personalization) והמשתמש יכול לקבוע לעצמו כיצד להציג את הפורטל וכל זה תוך כדי גלישה. האפליקציות והאתרים של האירגון, בין אם פותחו ב-Java, PL/SQL, Perl, Forms, XML או משוכנים (embedded) בתוך הפורטל והופכים לחלק אינטגרלי ממנו.

פורטל בסביבת ERP

הפורטל הנפוץ הוא פורטל בסביבת האינטרנט, כמו myYahoo, msn שניתן לקבוע מה לראות לפי העדפות אישיות של הגולש.

פורטל נוסף הוא פורטל אירגוני, המהווה שער כניסה ראשי של המשתמש למידע כללי על החברה, מידע חיצוני כמו חדשות, וקישורים לאתרים אחרים - פינימים וחיצוניים.

פורטל מסוג מיוחד הוא הפורטל הייעודי. פורטל כזה מספק מסגרת כוללת לכל המערכות והמידע הטיפעולי לשם ביצוע העבודה היומיומית. פורטל כזה מתבסס בצורה מעניינת בסביבת מערכות ERP. כאשר התפיסה של מערכת ERP כמערכת אפורה משהו, מופרכת ומתקבלת מערכת ציבועית שמושכת את המשתמש ומספקת לו את כל המידע הנחוץ לו בהישג יד. בצורה כזו ניתן להגדיל את התפוקות בצורה משמעותית, הן בזכות השינוי התדמיתי והן בזכות הזמינות הגבוהה של המידע המותאם אישית למשתמש.

לדוגמה:

קניין רכש של האירגון יקבל פורטל המכיל את כל המידע והסרונקציות שהוא זקוק להם, כמו מערכת להזנת הזמנות רכש מסך למעקב הזמנות ואישורים דוחות של הזמנות הרכש שלי המטרה של הפורטל הייעודי היא לתת למשתמש במערכת סביבת עבודה שלמה ואינטגרטיבית. זאת אומרת, שהמשתמש במערכת יגיע בכוכר לעבודתו.

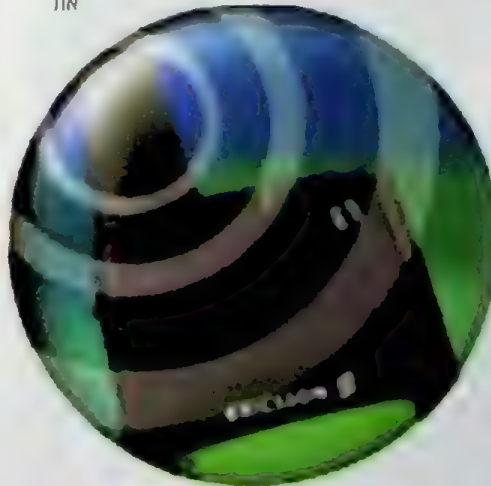
אסף רוזנר הוא יועץ טכנולוגיות בכיר, Unitask.

e-mail: assaf@unitask-inc.com

יפתח את המחשב, יכנס מיידית לפורטל הייעודי שלו ויעבוד בו במשך היום עד צאתו הביתה. מכאן, ניכרת התפיסה הייחודית של הפורטל הייעודי, שמשמש כעצם כשולחן העבודה של המשתמש. זוהי התפיסה הייחודית שמתווה את צורת המחשבה והיישום של חברת יוניטסק - הפורטל הייעודי כשולחן העבודה של כל המערכות בסביבת העבודה שאנו נמצאים בה.

אלמנטים להצלחה

חשיבות מברעת להצלחתו של הפורטל להשלב באירגון שמורה לשלב המיכנון והאיפיון הקמת פורטל הוא פרויקט לכל דבר ואין להקל בו ראש. כמו בפרויקטים אחרים, יש לתכנן אותו היטב ולהבין את



צרכי הלקוח. אולם, בפרויקט פורטל ייעודי, ישנם מספר אלמנטים נוספים שיש לשים עליהם דגש מיוחד. האלמנט הראשון הוא הפלטפורמה שעליה יהיה מושבת הפורטל. כזכור, הפורטל הייעודי הוא נקודת הכניסה של כל משתמש באירגון לסביבת העבודה שלו, ולכן התשתית חייבת להיות חזקה דיה "לסחוב" את כל המשתמשים באירגון כי הרי כולם יעבדו דרך הפורטל הייעודי שלהם.

האלמנט השני הוא עיצוב הפורטל. זהו המימשק של המשתמש ואלו "הפנים" של כל סביבת העבודה. לכן, חשוב מאוד לשים דגש על עיצובו של הפורטל. העיצוב צריך להתחשב בקהל היעד של המערכת, ההיכרות של המשתמשים עם הסטנדרטים ורמת הסיבוכיות שניתן לשלב בפורטל.

האלמנט האחרון הוא האינטגרציה. נושא זה הוא החשוב מכולם לדעתי והיכולת לבצע אותו בצורה טובה

יביא למערכת טובה. אולם, ביצוע קלוקל או אפילו לא מספיק טוב לא רק שיגרם לפורטל לא מספיק טוב, אלא לכישלון חרוץ של כל הפרויקט! כאן חשובים מאין כמוהם הניסיון והידע בסביבת אינטרנט / אינטראנט, ERP, כלי עבודה נוספים כמו e-mail וגישה למערכות חטיפעוליות ואינטרנטיות אחרות. אציין שהרשימה לעיל היא לא "מחקר המיתר" ... המילה היא אינטגרציה.

פרויקט פורטל ייעודי מוצלח מביא לרומה עצומה ומיידית לאירגון

פורטל ERP ייעודי מביא לרצון להשתמש במערכת! מערכת ה-ERP הופכת לחלק אינטגרלי מהפורטל! המשתמש לא צריך לחפש את המידע שלו הוא זקוק לעבודתו במקומות שונים - הכל מונח לפניו וזמין!

יישום באתר הלקוח

דוגמה ליישום מוצלח בוצע במסגרת פרויקט שדרוג של מערכת ERP באתר לקוח הרכה מחשבה הושקעה ברעיון לשלב את הפורטל יחד עם מערכת ה-ERP. היו דעות לכאן ולכאן, ולבסוף ההחלטה שהתקבלה הייתה להקים את הפורטל כמקביל לשידור מערכת ה-ERP ההחלטות הייתה קשה בגלל המשאבים שצריך היה להפנות לפרויקט חדש בנוסף לפרויקט העיקרי. כמו-כן, פרויקט נוסף ובעיקר פרויקט פורטל, שמקיף את כל המערכות שבאירגון ומהווה את נקודת הכניסה של כל המשתמשים למערכת הוא נקודת סיכון גבוהה. אולם, ההבנה של הפוטנציאל העצום הגלום בביצוע והצלחה בפרויקט כזה של פורטל ייעודי בסביבת ERP בשילוב עם חברה מיישמת מנוסה - הכריעה את הכף. ההחלטה הייתה גדולה וכולם נרתמו למשימה. היום, לאחר ניתוח של התנהלות הפרויקטים במקביל של הפורטל ושל ה-ERP, ניתן לראות כי אחד האלמנטים שהביאו להצלחה בבירה היה ההבנה בין מנהל הפרויקט למיישם הפרויקטים. השילוב בין כל הגורמים האנושיים הינו מכריע לא פחות מהאינטגרציה בין המערכות והתשתיות.

הפורטל שילב בתוכו את מערכת ה-ERP, כולל כניסה לחלקים ייעודיים ודוחות של אפליקציות ה-ERP.

שולב בו e-mail עם כל היכולות הרגילות של Outlook.

קבוצות דיון מקצועיות.

לוח מודעות.

ניהול מסמכים.

שאיילתות ודוחות.

חדשות והודעות מתפרצות.

בשלב הבא תוקם מערכת Help Desk ייחודית.

דבר הלקוח

"המשתמשים אמרו תודה"

מנהל הפרויקט: "הפורטל העלה את המערכת שתי

דרגות".

עידן ה-B2E

אייל כוכבא*



מושגים, שפעם היו חלק מהלקסיקון השגור בפייהם של עובדי תעשיית ההיי-טק, מפנים את מקומם למושג המנוצח הבא: B2E (Business to Employee) וזה, כך מבטיחים לנו, איתנו כדי להשאר לסווח הארוך.

כאן בדיוק המקום גם למושג החם הבא, ככל שמדובר בניהול כח אדם: הפורטל הארגוני, אותו מנגנון ניהול אינטרנטי/אינטרה-נטי למספר מקורות מידע ותהליכים עסקיים, המיועד לקשר בין לקוחות, שותפות עסקיות וכמיוחד - את העובדים בארגון. הסבר פשוט: כל עובד בחברה בה קיים פורטל ארגוני יכול להכנס בזמנו החופשי וממחשבו במשרד, או בבית, אל אחר האינטרה-נט של החברה ולקבל מידע עדכני, להנות ממסלולי הנכשרה או לתייג עם עובדים אחרים.

הפורטל מעוצב על בסיס סביבת המידע והסביבה העסקית היחידית לכל ארגון והוא מאפשר לעובדים גישות לכמות מידע אינסופית כמעט. הפורטל הארגוני אינו טכנולוגיה יחידה, או מערכת, אלא אוסף של סכנוולוגיות המספקות ממשק משתמש יחיד למספר מקורות מידע ותהליכים. כוונת הפורטל היא לתפקד כמנגנון אינטגרציה אוניברסלי. במקביל, הפורטל נועד להיות נמיש מספיק על גבי מכתבו של עובד הארגון כדי שניתן יהיה לשנותו בהתאם לדרישות המקצועיות של כל עובד.

באמצעות חונכת ניהול משאבי אנוש יכולות כיום מחלקות כח-אדם לנהל גיוס פנימי ולפתח את תחום ניהול ההון האנושי בחברה. ניתן לתאר זאת כהחלה של עקרונות ניהול קשרי לקוחות על מועמדים לעבודה ועובדי חברה. כך לדוגמה, ניתן ליצור פרופיל אישי של כל עובד, מרגע החיבור הראשון שלו עם הארגון הקולס, דרך קליטתו בפועל ולכל אורכה של הקריירה באותו ארגון, כדי שאפשר יהיה בהמשך לתכנן בקלות רבה יותר את תוכניות ניהול הקריירה והקורסים המתאימים לו. וכל זה קורה במסגרת הפורטל הארגוני.

כדוגמה לחברה הרואה את הפוטנציאל הסמוך בפורטלים ארגוניים ככלי ליעול התקשורת המקוונת בין החברה לעובדיה, יומה חכרת הרכב פורד, שם מחלקת כח האדם תוכנית המציעה לעובדים מידע עדכני על שכר והטבות, כמו גם הנכשרה וקורסים. אם בעבר חיכו העובדים זמן רב לפני שקיבלו מידע הדרוש למילוי סופסי מס ועובדי מחלקת כח האדם בילו שעות ארוכות במענה על שאלות דומות ממאות עובדים, הרי שכיום יכולים העובדים לראות את תלושי השכר שלהם לאורך זמן - לא לפני שסיפקו סיסמא - ולחסוך זמן עבודה למחלקת כח האדם. מעבר לכך, העובדים בפורד יכולים להשתתף במגוון קורסים מקוונים. לפי הערכות החברה הקורסים המתנהלים בפורטל הארגוני של פורד, הפחיתו את עלויות ההכשרה ב-2 מיליון דולר במחצית הראשונה של 2001, שכן פחות אנשים נאלצים לעזוב את שולחן העבודה שלהם כדי להשתתף בהרצאות.

יש חשיבות רבה בהפעלת פורטל ארגוני וסכנוולוגיה הכוללת מערכות מיון והערכה. באמצעות כלים אלו, ניתן

* אייל כוכבא, מנהל שיווק ומכירות, Hummingbird ו-PCDocs בחברת סיסטמטיקס

שונים בתחומים הקריטיים כמו, פרסולוציה, פיתוח, אבטחה ושיטופיות. בין החברות שמוצריהן נבדקו: Brio, TopTier, Sequoia, Computer Associates, Hummingbird-I, כאשר האחרונה הינה שמקנית שצלחה במיצובה כבעלת חזון בתחום זה של אספקת פתרון מקיף. כך לדוגמה, פתרון ה-Hummingbird EIP, מתמקד בשיפור המומחיות הקיימת והסכנוולוגיה של שירותי אינטגרציה, מחסני נתונים ואינטליגנציה עסקית. זאת באמצעות שילוב אסטרטגי של סכנוולוגיות שונות מספקים שונים בתוך הפתרון. אחת מהסכנוולוגיות הינה מערכת ניהול המסמכים מכית PCDocs ואחרת הינה מנועי החיפוש המתקדמים בעולם מבית Fulcrum. כמו בקרב שאר ספקי הפורטלים, מוצר זה של החברה הוא די חדש, אך למרות זאת, ההתמחות של החברה בניהול מסמכים ותוכן, ניהול ידע, מידע עסקי, יכולות ניהול וקישור עם רשתות אחרות, הובילה להצטרפותה של Hummingbird לשוק הפורטלים כשחקנית מובילה.

ישנן חברות בהן אף משמש הפורטל הארגוני לתקשורת בין העובדים. החברה מציעה לעובדיה מעין 'חדרי שיחות' וירטואליים הממוקמים באתר ובהם יכולים העובדים לשאול מומחים פנימיים וגורמי חוץ על החברה, לדון בכעיות המעסיקות אותם ולבחון את מקומם בחברה. הפורטל הוא תוצר של האינטרנט, היכן שקומוניקציה היתה מאז ומתמיד החזית והמרכז. ניסיון האינטרנט פיתח שורה ארוכה של סכנוולוגיות כדי להוכיח זאת. הפורטל מרוויח מכך ומרחיב את מגוון האינטגרציות אל זו של הידברות אנושית. הרווח המשמעותי והפרודוקטיבי שבשרטוט פרופיל לכל אינדיבידואל, פעילותו ורשימת המימונויות שלו, ושילוב מידע זה עם מקורות ידע נוספים מוביל לכך שהפורטל הופך להיות מקור חמיכה לאסטרטגיות המועדפות לפתרון בעיותיו של כל עובד ועובד ומעבר לכך, כמקור לשינוי בחייו המקצועי. ■

להשיג סכנוולוגיות מיון עקביות בארגון כולו ורמת חיזוי גבוהה, שמאפשרות לחברות להוציא את המיטב מן המשאב האנושי שלהן - לכל אורך חיייו של העובד בחברה. זה כא לידי ביטוי בעובדים מרוצים יותר וברוח נקי של המעסיקים שלהם.

הפורטל הארגוני מסוגל כיום לספק כלים שמאפשרים לעובדים לערוך פרסולוציה של תוכן הפורטל ע"י ניהול, התמקדות ושדרוג מעבר המידע על בסיס דרישת התפקיד או עניין במידע. כך יכול המשתמש היחיד להפסד מערצוי מידע שלמים שאין לו עניין בהם ושאינם נוגעים לתפקידו הארגוני.

מתבסס על קונספט זה הוא הרעיון של שרטוט פרופיל אישי במסגרת הפורטל. פרופיל אישי מתפקד בדיוק כמו סינון אינפורמציה לאחר. פרופיל אישי מתחיל עם פרופיל של תפקידו משתמש ותחומי עניין, ואז מסייע לסרוק את סביבת המידע על מנת לאתר מסמכים חדשים או גורמים אחרים שעשויים להיות בעלי עניין. עם כל המידע הזה נחלק מהפרופיל האישי, יכול הפורטל להציע אייטמים חדשים בעלי עניין שאינם במהלך סקירת מקורות המידע הזמינים ע"י הפורטל.

המידע על כל עובד נשמר במערכת, ומנהלי כח האדם יכולים לזהות עובד פוטנציאלי למשימות שונות ולהמליץ היכן כדאי למקם ולקדם אותו בארגון. ע"י אבחון בשלבי המוקדמים של התהליך של נקודות החוזק ונקודות החולשה של כל עובד, ניתן בהמשך לתכנן בקלות רבה יותר את תוכניות ניהול הקריירה והקורסים המתאימים. בכך מושגת לא רק שביעות רצונו של העובד, אלא אף רווחיות החברה, היצור והיעילות הכלל-ארגונית. באמצעות כלים אלו, ניתן יהיה להשיג סכנוולוגיות מיון עקביות בארגון כולו.

עפ"י סקר שערכו חברות המחקר Meta Group ו-Delphi-I בקרב חברות המפתחות כלים לבניית הסטנדרט הנוכחי של הפורטל הארגוני, נבחנו שיטות ותפקודים

CleverPath Portal

הפורטל הארגוני הוא נקודת הכניסה של כל אחד מעובדי הארגון וגורמים חיצוניים הקשורים לו לכל מקורות המידע הארגוניים להם הוא זקוק ביום העבודה

עודד צור *

הפורטל משמש כמרכז המידע באמצעותו הנהלת הארגון זרשי מחלקות פונים אל העובדים, משתפים אותם במידע כללי, בנהלים ותכנים ארגוניים ומאפשרים להם ליצור קשר בינם לבין עצמם ולבנות קהילות ידע מקצועי המפרות זו את זו.

ב-ארגון או רואים לא רק את העובדים אלא גם את הספקים, השותפים, הלקוחות וכמובן הבעלים והמשקיעים.

חברת ca שמה לה למטרה להשקיע בפיתוחו של הפורטל כמוצר פתוח, סטנדרטי ותשתיתי המתאים למרכז הארגוניים ודרושותיהם המיוחדות. כאשר היא רואה בעתידו גם יכולות אינטליגנסיות מתקדמות.

יתרונות הפורטל לארגון הם ביעול תהליכי עבודה, הגדלת רמת שיתוף הידע בין העובדים וגישה למידע מותאם לפרופיל צרכי האישי של המשתמש.

המאפיין הראשוני לפורטל חייב להיות קלות השימוש ומציאת הערך העסקי לכל משתמש כבר מהכניסה הראשונה. אחרת, כמו בכל אתר אינטרנט, הלקוח שהוא במקרה זה העובד שותף, ספק או לקוח לא יעשה שימוש מעשי בסביבת עבודה זו CleverPath פורטל, מאפשר למשתמש בניית מספר שולחנות עבודה. כל אחד מהם ממוקד בקבוצת תכנים בעלי מכוה משותף. יכולות הפרסונליזציה מתקדמות ביותר, המשתמש פועל בגרירה ושחרור של תכנים לשולחנות העבודה. תכנים אלה הוא מארגן, מרחיב ומחמאם בלחיצת עכבר.

פרסום תכנים בפורטל נעשה גם הוא בצורה פשוטה ביותר. הידידותיות וקלות השימוש מעודדים משתמשים לתרום מהידע האישי והמקצועי שלהם לקהילה אליה הם משתייכים ולכלל הארגון.

הפורטל אינו מעודד דחיפת יתר של מידע, הוא חושף מידע עדכני ומאפשר לכל משתמש להירשם ולחפש מידע בתוך תכני הפורטל ואף מחוצה לו (אינטרנט ואקסטראנט).

ידוע שעיקר הידע בארגון נמצא במסדרונות ובפינות הקפה הבלתי פורמליות. הפורטל אמור ליצור סביבה וירטואלית חליפית למקומות אלה ולאפשר שיתוף הידע בצורה של Discussion boards.

המשתמש חולק עם קהילתו את הידע שצבר ומגיב על תכנים או ידע של עמיתיו - כל אלה זמינים למונעי החיפוש.

ומה מאחורי הקלעים?

בשאיפתנו להגדיר את הפורטל כשולחן העבודה הממוקד, אנו מתכוונים לנהל מאות, אלפים ויותר

*** עודד צור האו יועץ טכני - תחום
Information management בחברת CA ישראל**



תשתית פתוחה, גמישה וברת התאמה לטכנולוגיות עתידיות

חשוב, שהתשתית הפורטלית תהיה בעלת יכולת התאמה לטכנולוגיות עתידיות.

מתכנני הפורטל דאגו לתשתית המתאימה לכל מערכות ההפעלה, ולארכיטקטורה כזו המאפשרת הרחבת הפורטל לעץ פורטלים מכוזרים.

התשתית מבוססת Java XML-I ומניעה עם SDK (Software development Kit)

ארכיטקטורה פשוטה ופתוחה זו מאפשרת לגרסאות הפורטל לאמץ את חידושי הטכנולוגיה המתקדמים ביותר, הפורטל תומך גם בתצוגות wireless למגוון מכשירים וכן בפרסום תכנים שמקורם ב Web services.

משתמשים משתמשים אלה יכולים להיות כאחר אחד או יותר. לכן על הפורטל להיות נגיש פתוח וידידותי למנהל המערכת גם כן.

מנהל המערכת שולט במשתמשים על ידי חלוקתם לקבוצות עבודה.

כל תוכן משויך לקבוצה וכל משתמש לקבוצה אחת או יותר, בקבוצה זו נקבע לו גם תפקיד, כך שאפשר לבזר את הניהול לבעלי התפקידים בקבוצות.

ניהול הפורטל פשוט ונעשה בעזרת דפדפן. עקומת לימוד קצרה למשתמשים מקלה על ביצוע פרוייקט פריסת הפורטל.

על התכנים הארגוניים אחראים מנהלי התוכן. הבאת תכנים מחוץ לארגון מחייבת הרשאות של מנהלי הפורטל. לפורטל מנגנוני הבאת מידע חיצוני מתוכננים ובנוסף, תומך הפורטל, ב 3 מנועי חיפוש ידועים: Verity, Convera-I Autonomy.

פורטל ארגוני - מה עושים לפני בחירת הטכנולוגיה?

אפרת שלח-ישורון, סמנכ"ל שווק ומכירות, Efrat@nia.co.il
קלאודיה אהובי, אדריכלית מידע
NIA (NetVision Internet Applications)

ומסך פנימי מתוך הפורטל, אשר ימחישו את
השפה העיצובית וההתנהלות באתר.

רקע מקצועי

NIA היא בית המערכות המוביל בישראל
להקמת יישומים מתקדמים בטכנולוגיות
האינטרנט. החברה מתמחה בהקמת מערכות
אינטרנט גדולות, מערכות מסחר אלקטרוני,
וכן מערכות מידע פנים ארגוניות (אינטרה-נט).
צוות אנשי הממשק של חברת NIA, עם ותק
בתחום של כ-6 שנים, מיישמים את עקרונות
ממשק המשתמש המקובלים בעולם לפי
אסכולות מוכרות המובלות על ידי אנשים
המוגדרים מומחים בתחום: Jacob Nielsen,
Bruce Tognazzini, Lou Rosenfeld, Peter Morville.
תוך שימת דגש על הקמת סביבה עקבית
ושימוש בטכנולוגיות מתקדמות.

פורטל אפקטיבי או צעצוע של מחלקת המחשוב?

מטרת הארגון היא להקים פורטל אפקטיבי

בין המקורות עליהם מתבסס הידע ניתן לציין

Rosenfeld, Louis & Morville, Peter.
Information Architecture for the World
Wide Web. California: O'Reilly, 1998

Nielsen, Jacob. Designing Web
Usability: The Practice of Simplicity.
New Riders Publishing, 1999

Shiple, John "Squishy's Crash Course
in Information Architecture", Hot
Wired's Webmonkey site

שישמש את העובדים ולא יהווה "צעצוע
טכנולוגי" של מחלקת ה-IT. עבודת המיפוי
והגדרת מבנה האתר, מנגנון הנווט והתכנים
נדרשת בכל פרויקט הקמת פורטל ואו מערכת
מרובת תכנים ופונקציות) ללא תלות
בטכנולוגית המימוש. עבודה כזו תבטיח
שהפורטל יתאים לאוכלוסיות המשתמשים
השונות בארגון - הן מבחינת תכנים, הן מבחינת
נווט והן מבחינת התנהלות כוללת.
סוף מעשה - במיפוי תחילה!

באדיבות חברת NIA

NetVision
internet applications

ברב הארגונים הגדולים מוקמים
אתרי אינטרה-נט על ידי מחלקות
פנימיות והתוצאה היא רשת של
איים (אתרים) מקושרים ביניהם
ללא מסגרת אורגנית אחידה. מצב
זה יוצר אינטרה-נט המבוסס על
תת-אתרים שתפעולם אינו אחיד
והבקרה על הרשאות, משתמשים
ופעילויות או שדרוג מסודר של
טכנולוגיות כמעט אינם אפשריים.

במצב זה של איים מרובים
המשתמש מתקשה להגיע למידע
הנחוץ לו, ולרוב מוותר על השימוש
במערכות להשגת מידע ומעדיף
להשיגו בדרך אחרת היקרה יותר
לארגון (למשל: לבקשו מיחידות
מטה או ממוקדי שירות או לוותר על
צורך אמיתי).

שימוש בפורטל יביא לאפקטיביות
רבה יותר של העבודה ולמקרים
רבים יותר של עבודת המשתמש
בצורת self service. כדי שהפורטל
יהיה אפקטיבי נדרשת עבודה
מקדימה של מיפוי צרכים,
משתמשים ומידע. מיפוי מסודר
יאפשר קיבוץ המידע לקבוצות
הרלוונטיות עבור משתמשים שונים.
הכנסת המידע לפורטל כמו גם
בנית עץ המערכת תתבסס על
קיבוץ זה.

הנוחות של המשתמש והקלות בה
ימצא את מבוקשו יכריעו את הכף
האם הפורטל יוטמע בארגון או יהיה
כאבן רחיים על צוואר המשתמשים
ומחלקת ה-IT.

תחומים ובעלי תפקידים

מיפוי המידע והחלטה על ממשק למשתמש
נסמכים על מספר תחומים ותפקידים המוצגים
להלן, בנוסף על מנתחי מערכות ויועצים
טכנולוגיים ספציפיים הלוקחים חלק באפיון של
כל מערכת מידע.

אדריכלות מידע (Information Architecture)
אדריכלות מידע הוא תחום מתפתח בעולם
אשר מטרתו לגרום לכך שגולשים יוכלו למצוא
את המידע באתר בקלות, שתהליך ביצוע
משימה יהיה פשוט וטבעי וששפת ההתנהלות
באתר תהיה ברורה ומובנת לכל משתמש.
תפקיד אדריכל המידע הוא ליצור אתר אשר
מיישם עקרונות אלה תוך התחשבות במטרות
האתר ומטרות אוכלוסיית היעד שלו. שימוש
באדריכלות מידע בשלב ההתחלתי של הקמת
אתר בונה את הבסיס למבנה, לפונקציונליות,
לממשק, לדרכי האינטראקציה ולחזות
העיצובית של האתר.

ממשק המשתמש (User Interface)
מטרת ממשק המשתמש היא חיבור מיטבי בין
היישום (אתר האינטרנט) לבין משתמש היישום
(הגולש).

השיקולים העיקריים המנחים לצורך הגדרת
ממשק משתמש פשוט וטבעי, הם הבנת צרכי
הגולש אל מול מטרות האתר. תפקיד איש
הממשק הוא לאזן בין צרכים ומטרות אלה
ולסייע לפתח ולעצב אתר אשר מגביר את
שימושיות המערכת ושביעות הרצון של הגולש.

תוצרי תהליך המיפוי

תהליך המיפוי מפיק מספר תוצרים אשר
מאפשרים לארגון להמשיך בתהליך בחירת
הטכנולוגיה לפורטל, התאמתו והטמעתו
בארגון:

מסמך אפיון

מסמך זה כולל מיפוי המשתמשים, תהליכים
ומוזדולים במערכת, מערכות המשיקות
לפורטל, קבצים במערכת, אבטחת מידע,
ניתוח עומסים, סקלביליות ועוד.

מסמך אדריכלות מידע

המסמך כולל מפת סוגי התכנים באתר, עץ
האתר, מנגנון הנווט ואוכלוסיות יעד (בהיבט
של שימוש בסוגי מידע שונים).

מפרט ממשק למשתמש

המסמך כולל מסכים סכמתיים - הגדרת
תבניות במערכת ועיצוב גרפי של מסך מוביל

כלל ביטוח נכנסת בתנופה לעידן הפורטלים

בכלל ביטוח: ביטוח, משכנתאות, קרנות פנסיה וכו'. החברה מעודדת את השימוש בערוץ האינטרנט ולכן החליטה שלבני ביטוח חיים ובריאות, שהנם רכ-שנתיים, יקבלו הגולשים באינטרנט הנחה של 5 אחוז לנבי מוצרים שנתיים מתחדשים מקבלים הגולשים הנחה של 8.3 אחוז מהפרמיה על רכישה מהפורטל.

הלקוח יכול תמיד לשוחח גם עם מוקד אנושי - 24/7, והאתר מקושר למערכות ה-Legacy של כלל ביטוח, כך שעתיד פרטים בו מועבר ישירות למחשב המרכזי. בתהליך מניע שלב בו הלקוח מתבקש לאחר את הסוכן שלו, ואם אין לו סוכן, לבחור מרשימה של הסוכנים הקרובים אליו כל התהליכים הנם משיגי סוכן הפרסונליזציה, שהנה נקודת עוצמה של ברודוויזן, מתבצע דרך התיק הפיננסי הפרטי עד רמה מסוימת הכל בפורטל כללי. מרגע שרוצים לבצע פעולה אינטראקטיבית, יש צורך ברישום המאפשר גישה לאחרי הסוכנים ולאחר כלל ביטוח; בכל אתר סוכן ניתן לצפות בכיסויים שהלקוח רכש מאותו סוכן בלבד. כך שהפרסונליזציה 'מוצפת' דרך מודול הרישום.

מה קורה בתחום האבטחה של מערכת כה רגישה?
אבי בר זכאי: בכל התהליכים בהם הלקוח צריך להזדהות ולספק פרטים אישיים, אנו עוברים לפרוטוקול SSL ומדע מאובטח

פורטל "כללנט" נשמע מעניין מבחינת היקפו. מהם מרכיביו ואופן השימוש בו?

מנשה דלל: פורטל "כללנט" בנוי מ"כללנט לסוכן" ו"כללנט לעובד".

עובד נכנס בבוקר עם אותה הסיסמה שמשמשת לכניסה לחלונות, ומקבל את כל הדרוש לו לעבודה השוטפת בסביבת Web, יחד עם חדשות וטופסי עבודה מקוונים.

"כללנט לסוכן" כולל כלי להפקת פוליסות, שאילוחות על תיקי לקוחות, תכנים חופשיים, מבצעים, טיזרים, קורסים מקוונים, פורומים של מומחים, ומודול לטיפול בפניות אינטרנט המגיעות מהאתר האישי שהוקם לסוכן. זה אומר שהסוכן אינו צריך לצאת מסביבת "כללנט", מניע למערכת המינהלה של האתר שלו ויכול לנהל את התכנים באתר שלו. זה בהחלט משלים את תמונת הקישוריות של פלטפורמה יחידה.

הרחיבו בבקשה על פרויקט "ספיישל אייגנז" - הקמת אתרים אישיים לסוכנים

מנשה דלל: כאמור, יש מנוע שעליו הכל מבוסס. מבנה האתרים של הסוכנים אחיד, וכולל מודולים עיקריים: קטלוג המוצרים של כלל ביטוח - המותאם לפי רשימות הסוכן לענפי פעילות;

איזור שירות הלקוחות; איזור "הלמה אנחנו" - הצגת פרופיל הסוכן והסוכנות; איזור "הביטוחים שלי" - אליו יכול המבוטח של הסוכן להיכנס ולקבל מידע על הביטוחים שיש לו באותה סוכנות; מודול רישום; אפשרות הגשת הצעה לרכש מקוון אצל הסוכן בהתאם לתנאי הרישון שלו. סוכנים ללא אתר במסגרת "ספיישל אייגנז", לא יוכלו

מה התפיסה שלכם בנושא הפורטלים?
מנשה דלל: התפיסה היא של מיצוב כלל ביטוח כקבוצה של ביטוח ופיננסים - גם משכנתאות, קופות גמל, קרן פנסיה עתידית וכו'. מבחינת קהלי מסרה, הרי בתפיסת כלל ביטוח יש שלושה גורמים מרכזיים: הקבוצה הראשונה הם כ- 1,500 סוכני החברה. הקבוצה השנייה הם לקוחות הקצה - המבוטחים, וזה שינוי בעולם הביטוח והפיננסים, כי במרבית חברות ביטוח מסורתיות ולא חברות הביטוח הישרי, הסוכן הוא שנתפס כלקוח. כלל ביטוח שמה לה למסרה לפנות גם ללקוח הקצה, תוך שימור מעמדו של הסוכן כגורם מרכזי. הקבוצה השלישית הם עובדי קבוצת כלל ביטוח.

אותה תפיסה גם עמדה ביסוד ההחלטה לבחור בפלטפורמת ברודוויזן. חיפשנו תשתית אחידה לפעילות מול כל הקהלים, שחיה מספיק חזקה לתמוך בכל אחת מהקבוצות, ותותאם למשתמשים עם ניהול חוכן, התאמה ופרסונליזציה, פעילות לפי הרשאות, לפי עיסוק וכו'.

מה מצב פרויקט הפורטלים שלכם?
מנשה דלל: הפרויקט הראשון שהושלם הוא "כלל ספיישל אייגנז" של הקמת אתרי אינטרנט מסחריים לסוכני החברה. בשלב שני הושלם הפורטל הפיננסי של קבוצת כלל ביטוח, הנקרא כללנט והוא מהפורטלים המתקדמים ביותר בארץ כיום

אבי בר זכאי: בינו מנוע, באמצעותו מקימים אתרים לסוכנים. אנו נמצאים היום בשלב ההסמכה. בינו כבר 14 אתרים ותוך שבוע יהיו 20 אתרים, כך שהנושא צובר תאוצה. חשוב להדגיש את הקשר עם הסוכנים, הפורטלים והאתרים הפרטיים נועדים לעזור להם בעבודתם, הסוכן מקבל דיווח על כל פעילות של לקוח שלו באתר.

פרויקט שלישי, שבוצע ומצא בתהליך התקנה בכלל ביטוח, הוא "כללנט" - פורטל בסביבת אינטרנט-נט (שני הפורטלים האחרים הנם בסביבת אינטרנט), שנחצה לשניים: "כללנט לסוכן" - שולחן העבודה וערוץ התכנים של הסוכנים ועובדי סוכנים, בו יהיו כ- 6,000 משתמשים, ו"כללנט לעובד" - הפורטל הארגוני של עובדי כלל ביטוח. חיפשנו תשתית משותפת להקמת כל הפורטלים והאתרים. מדובר באפליקציה מסיבית, עם תהליכי מכירה, תמיכה, פרסונליזציה, ו"תפירה" למערכות הארגוניות. לאחר בחינת מספר חלופות בחרנו בברודוויזן, וב-NIA להיות מיישם ואינטגרטור בפרויקט. בהודמנות זו אני רוצה לציין את השותפות שלנו בפעילות עם ברוד-נט NIA-I.

מה מאפייני כללנט - הפורטל הפיננסי ללקוחות?
אבי בר זכאי: מאפייני הפורטל הם שילוב תכנים חופשיים - כתבות, מצגות, שאלות ותשובות, יכולת לרכוש מוצר ביטוח בתהליך רכישה מלא שבסופו מכירת פוליסה - המתבצעת תמיד דרך סוכן.

דגש נוסף הוא על שירות: ספטים אינטראקטיביים, פנייה ישירה לגורמים האמונים על טיפול בנושא מסוים בחברה, כאשר זמני התגובה הם דוג - נמקובל באינטרנט. גולת הכותרת של הפורטל היא "התיק הפיננסי שלי" - מידע על התיק הפיננסי האישי הכולל של לקוח הקצה

בעוד ארגונים רבים בוחנים ושוקלים את מדיניותם בתחום הפורטלים הארגוניים והשימוש בהם, קבוצת "כלל ביטוח", קבוצת הביטוח והשירותים הפיננסים הנדולה בישראל, היא גם המתקדמת ביותר באימוץ פורטלים ככלי עיקרי לקשר עם סוכנים, לקוחות קצה ועובדי החברה, כאשר השיקה לאחרונה פורטלים המסכים כל אחד מתחומים אלה.

נפגשונו לשיחה עם אבי בר זכאי - מנהל תחום אינטרנט ב"כלל ביטוח", ומנשה דלל - מנהל חוכן ומיזמים עסקיים בתחום אינטרנט ב"כלל ביטוח", עוזי אחיסוב - מנכ"ל ברוד-נט, הנציגים בישראל של ברודוויזן, אשר מהווה את התשתית הסכנונית לפורטלים של "כלל ביטוח", ויגאל עמית - מנכ"ל NIA (Netvision Internet Applications), שהקימה את הפורטלים.

מה הביא אתכם להחלטה להקים פורטלים ולבסס אותם על פתרון מהקצה העליון?

אבי בר זכאי: קבוצת "כלל ביטוח" רואה עצמה כקבוצה פיננסית מובילה בתחום הביטוח והשירותים הפיננסיים, וככזו פועלת בין השאר כדי לקצר סווח ולייעל תהליכים ושירותים לתועלת כל אחד מקהלי המסרה שלה. פורטל מתקדם ו"חכם" סכנונית, עם מרכיבים חזקים של פרסונליזציה הוא הכלי להשגת מסרות אלה.

ראינו חשיבות לתת ללקוחות החברה ערוץ נוסף לקבלת שירות, מידע, או מוצרים באינטרנט, בדרך של שירות עצמי, ע"י הקמת מערך אתרים לסוכני החברה, באמצעותם ניתן השרות, ולהשיג בכך קיצור תהליכים, חיסכון בעלויות, שיפור שביעות הרצון, והגדלת המכירות. בהיבט של הסוכנים בהקמת אתרי הסוכנים השגנו גם במה שיוקית וגם אפשרות לחיוק הקשר של הסוכן עם הלקוחות באמצעות ערוץ נוסף.

לעובדי החברה וסוכניה הקמנו את מערך האינטרנט-נט הארגוני. כאן הייתה מסרתנו ליצור שולחן עבודה דרכו יכנס העובד או הסוכן לכל הפעילויות, כאשר השאיפה היא שכל עובד, וסוכן יקבל דרך הפורטלים מה שהוא רוצה וצריך.

בינו גם את פורטל כללנט הבא להציג את מכלול השרותים והמוצרים שיש לקבוצת כלל בטוח להציע: משכנתאות מ"מכלל משכנתאות", פנסיה מ"עמדות", קופות גמל מ"כלל גמל", בטוח אשראי וכו'.

העובדה שכל המערכות בנויות על תשתית אחת, בצורה משולבת, תוך שיתוף בסיס נתונים ויישומים, יוצרת עיקביות במידע, אחידות בתהליכים וגם חוסכת עלויות בפיתוח ותחזוקה.

מנשה דלל: תחום האינטרנט בכלל ביטוח הנו צעיר - מדובר על כשלוש שנות פעילות. תחום זה מדווח למשנה למנכ"ל דני קהל. זה מעיד על החשיבות שחברת כלל ביטוח רואה בנושא האינטרנט.

עוזי אחיסוב: מה שמעניין זה שקיבלנו פניות מחברות רבות שקודם לא רצו לדבר איתנו, וכשאתרי כלל ביטוח עלו לאויר - הן התעוררו.



מימין לשמאל: מנשה דלל - כלל ביטוח, עוזי אחיטוב - ברוד-נט, אבי בר-זכאי - כלל ביטוח, יגאל עמית - NIA

בומני תגובה טובים, ועם אפליקציות חדשות כמו One-To-One Travel (תיירות), Mobile One-To-One-I - קישור דרך סלולר לפורסלים וליישומים אליהם מורשים לנשח.

נושא נוסף שיימדד בהמשך, הוא מה חוסכים כתוצאה מתשתית אחידה המביאה לחסכון בהוצאות תחזוקה, יחד עם תשואה (ROI) גבוהה, יתרונות שימוש ועדכון של תשתית אחת וחיסכון בפינוח.

נושא חשוב אחרון הוא תמיכת תשתית ברודיון בסטנדרטים פתוחים ומוכרים. אין בכלל ביטוח דבר קנייני - שפות ומסדי נתונים פתוחים וסטנדרטיים, ממשקים ל-Legacy וכו'. ברודיון היא המערכת היחידה ברמתה שתומכת גם ב-J2EE וגם בדוט.נט של מיקרוסופט.

מה התגובות שקיבלתם בשוק לפורסל של כלל ביטוח? עוזי אחיטוב: הפידבק שקיבלנו אחרי עליית הפורסל לאור היה מצוין.

הפרוייקט עורר את השוק, והראה שאפשר לעשות זאת אחרת כאשר גוף רציני משקיע כסף. אני מקווה לפרוייקטים נוספים במימדים כאלה בנופים גדולים אחרים; מה שיעיר את עולם האינטרנט בישראל.

המערכת, שפותחה על-ידי השותף העסקי הבכיר שלנו, NIA, הוצגה למספר לקוחות פוטנציאליים גדולים מתחומים אחרים. וכל מי שראה אותה התרשם ביותר מיכולותיה.

אין ספק כי הפורסל הארגוני של כלל הוא אחד הגדולים והטובים הקיימים בארץ.

פורסל פיננסי ללקוחות: <http://www.clalbit.co.il>

אתרי הסוכנים: <http://www.clalagent.co.il>

למעלה מ-20 איש מכלל ביטוח ומנסוויז. הפרוייקט התבצע בצורה מתגלגלת, כאשר כמה שלבים מתבצעים במקביל, מה שהשפיע על מורכבות הניהול וביצוע המשימות.

נקודה קריטית הייתה בממשק עם מערכות ה-Legacy של כלל ביטוח - שם קיבלנו עזרה מ"כלכלים", חברת ה-ID של כלל ביטוח, וכן כהיבטים טכנולוגיים של אבטחה, והגדרת תהליכי עבודה - לבקרת נכונה של עבודת המערכת. הנושא של מערכת Online העובדת מסביב לשעון, וצריכה לעבוד בתאום עם מערכות Baich ותיקות - הוא אתגר גדול מאוד.

הושג דגש רב על בהירות האתר וקלות השימוש בו. הוא בנוי כאתר אינטרנט רגיל, אבל יש בו הרבה תהליכי עבודה תפעוליים מורכבים. לדוגמה: מילי סופס בקשה לביטוח הוא תהליך מקצועי. הושקע מאמץ גדול בהגדרת תהליך מובן לכל, פשוט ולא מעיק, המסייע למשתמש בעבודה ידידותית ככל האפשר עם המערכת.

עוזי אחיטוב: כשהתחלנו את תהליך המכירה היה ברור שכלל ביטוח לא מחפשת פתרון לתהליך יחיד, אלא מסגרת אליה ניתן להדביק אפליקציות שונות - של ספקי צד-ג' או פינחומים מקומיים. אני שמח שהצלחנו לשכנע את הנהלת כלל ביטוח ביכולות של מנוע BroadVision One-To-One מעליו יש כלים מגוונים, כמו One-To-One Portal בו משתמשים בחלק מהיישום. כך מושג בסיס מידע אחיד, בסיס אפליקציות, ומעליו פתרונות - ולכן הם מסונכרנים ויש ביניהם קשר.

נושא הסקאלביליות, יכולת גידול, הנו חשוב ביותר, ונראה אותו בהמשך עם מספר הולך וגדל של משתמשים,

להיות משויכים בתהליך הרכישה שהוצג קודם. מה שמעניין בנושא הקמת אתר לסוכן, הוא שמרגע קבלת לוגו, תמונות ופרופיל סוכנות, אנו מעלים אתר לאור בחור פחות משעתיים. המערכת היא באמת מנגנון שמחולל אתרים - כאמור היום 14, בקרוב 20, ועוד 15 אחרים שכבר שנרשמו להקמת אתר. מה מייחד את הפורסלים של כלל ביטוח מבחינה קונספטואלית?

יגאל עמית: בתחילת עידן הפורסלים דיברו על פורסלים "רכים", המכילים מידע ויישומים כלליים, הודעות כלליות, ספרי טלפונים, דיווח הוצאות וכו', ובהמשך דיברו על ניהול ידע ונתנו ניהול משותפת למיטמכים ומאגרים. בכלל ביטוח יש הסתכלות מאוד חדשנית על פורסל ארגוני, כי בנוסף לעובדי הארגון הוא משרת גם סוכנים וגם לקוחות סופיים - על בסיס מערכת אחת.

יש כאן מספר מימדים של חדשנות: מימד אחד הוא שנבנתה מערכת שנוחנת שירות מאוחד לכל השותפים בשרשרת האספקה הארגונית עד לרמת ה-CRM. במימד השני, מבחינת התפוקות המערכת מספקת שילוב רחב של מכירות מוצרים, שירות, ומידע - ולא אתר חד-מימדי. המימד השלישי הוא פרסונליזציה, המאפשרת לבצע פעילויות קידום מכירות והצגת תכנים ונתונים על בסיס אישי.

משלוש בחינות אלה אתר זה חדשני מאוד, ומוביל בשוק האחרים מסוגו.

מה הייתה משמעות הקמת הפורסלים מבחינתכם? יגאל עמית: הפרוייקט נמשך למעלה משנה עד לעלייה לאור. זה פרויקט גדול כמושגים שלנו, שבשיאו עסקו בו

הפורטלים של הדור הבא

הם מספקים נקודת גישה מאוחדת לתכנים, יישומים ארגוניים ובסיסי נתונים קיימים. הם מהווים את שער הכניסה אל עולם העסקים האלקטרוניים ואת התשתית לקשר בין עובדים, עם לקוחות ועם גולשים ברשת. כלי הפורטל של IBM WebSphere הצצה אל התפיסה החדשה של ממשק קצה

מאת אייל לוין *



מסגרת אחת. אין צורך לומר, כי כל הדברים האלה חייבים להיחשב בסביבה פתוחה וכלתי קניינית, במסגרת חקנים מוכרים דוגמת ג'אווה, XML, לינוקס, המאפשרים לארגונים חיבור נוח ומישי יבם הסתמרה על שוק הפורטלים בשורת הכרזות ומוצרים חדשים במהלך החודשים האחרונים שנולד הכותרת שלהם הייתה WebSpherePortal. מערכת התוכנה הזאת מאחדת בין תשתיות שרת האינטרנט WebSphere של יבם ובין עולם יישומי הפורטל. ההתבססות על WebSphere מבטיחה את יכולת המערכת לאסוף ולשלב תכנים מסביבות תוכנה של יבם כמו גם של יצרנים אחרים, תוך אפשרות למיצוי מלא של השקעות העבר של הארגון בתחום מערכות המידע שלו. סביבת WebSphere של יבם משלבת בכל מותגי התוכנה של יבם עצמה - החל בבסיס הנתונים הטבלאי DB2, דרך כלי העבודה השיחופית של לוטוס ועד סביבת ניהול המערכות הכוללת של סיבולי. היא פועלת על מגוון רחב של מערכות הפעלה - מחוצרת יבם כמו גם יצרנים אחרים.

אין עוד יצרן פורטלים המסוגל להציג תמיכה כזאת בתוכנות תשתית. אין עוד יצרן פורטלים המסוגל להציע כלי אבטחה, טווח מידרג ואמינות מערכות מוכחת המחחרים באלה של WebSpherePortal.

סביבת הפורטלים של יבם בנויה על חקנים פתוחים. יבם מרחיבה בהתמדה את פלטפורמת WebSphere שלה בדרך ליצירת תשתית כוללת לניהול עסקים אלקטרוניים. על פי החזון של יבם, יהיה פורטל WebSphere לאמצעי המרכזי לאספקת שירותי Web, תוך פישוט תהליכי פיתוח ושילוב מערכות. כיום, צריך המפתח בכלים אחרים לכתוב למעשה את חזית הפורטל שלו לכל יישום בפני עצמו. בעתיד, יאפשר השימוש בפרוטוקולים וחקנים של עולם ה-Web להפעיל פורטלים אוטומטיים, ללא צורך בכתיבת קוד ספציפי לכל יישום.

טכנולוגיית הפורטל של יבם הופכת לנקודת אינטראקציה בודדת מול סביבת תוכן דינאמית, יישומים, תהליכים ואנשים.

האחדת הגישה הזאת חיונית כאשר יגשים להקים ולנהל מערכות עסקים אלקטרוניים, ופורטלים המקשרים בין ארגונים לעובדיהם (B2E), עסקים לעסקים (B2B) ועסקים ללקוחות (B2C). סביבת הפורטלים הזאת מבטיחה גישה לא רק למשתמשי מחשבים אישיים - אלא גם למגוון רחב של משתמשי מחשבי כף-יד, סלפונים סלולאריים בעלי יכולות אינטרנט, או כל מכשיר קצה הקשור לרשת העשוי להופיע בשוק בעתיד הנראה לעין.

העבודה עם זו של הפורטלים הופכים את הגישה למידע לתהליך דינאמי, שבו מרחב העבודה האלקטרוני הוא המקום שבו מבוצעים יישומים עסקיים קריטיים - ולא רק גישה למידע. בכך, ניתן מענה לצורך בסיסי של עשיית עסקים ברשת: העמדת מידע רלוונטי באורח נוח לנישה לעובדים, שותפים עסקיים ולקוחות. תוך יצירת רווחים בדרך. כאשר לקוחות, עובדים, ספקים ומשתמשים אחרים מוצאים את כל המידע הדרוש להם בפורטל ארגוני אחד. לא תהיה להם סיבה לפנות לאחר אחר.

פעילותם של פורטלים כנקודת גישה בודדת לעולם העסקים האלקטרוניים, לעבודה שיתופית וליישומים ושירותים עסקיים אחרים תלויה בשורת גורמים, שהראשון שבהם היא היכולת להציע אספקה בהתאמה אישית של תכנים ויישומים המותאמים לצרכיו של כל גולש. בצד אלה, נדרשים שירותי עבודה משותפת בזמן אמת דוגמת הודעות מיידיות, אזורי שיחה, יומנים קבוצתיים, מעקב משימות וספריות מסמכים משותפים. ברובד הבא, ניתן למצוא את היישומים המשולבים והמשותפים - והיכולת להביא יישומים ארגוניים, תכנים הנרכשים מבחוץ, אחרים פנימיים וחיצוניים, דואר אלקטרוני ומערכת ניהול זרימת עבודה - הכל אל תוך

פעם - וזה לא היה מזמן - היו פורטלים את המושג החם ביותר של עולם האינטרנט. "מלחמות הפורטלים" - יאהו! נגד MSN נגד AOL תפסו כותרות בעיתונות הפופולארית לא פחות מאשר בעיתונות המקצועית. אחר כך, כרגיל בתחומים האלה, עבר מוקד תשומת הלב לחזיתות אחרות. ובכל זאת, השאלה מה יהיה אופן הממשק בין משתמש הקצה ובין תכני הרשת נותרת עניין מרכזי כאשר יגשים לארגון את אינסוף עולם ה-Web בכלל והאינטראנט בפרט למסך שער בודד.

לפני זמן לא רב, היה פורטל לא יותר מחלון: אוסף של תיבות הכוללות תמונות, תכנים שונים וקישורים לאתרים שונים. גם אם תפיסת הפורטל הייתה מהפכנית ביסודה - המידע שהיה זמין בפורטלים לא היה רלוונטי מבחינתו של איש העסקים. אלא שככל שחברות וארגונים החלו עומדים על חשיבות הקונצפציה הזאת לעסקיהם ומפתחים אותה - השתנתה התמונה.

ערכם של פורטלים כיום הוא הרבה מעבר לאספקת מידע. עכשיו, הפורטל הוא כלי מרכזי באספקת שירותים המקשרים בין אנשים ומידע דרך יישומים משולבים. קליק אחד של העכבר יכול להניע שורת פעילויות, החל מאישור אשראי ולאורך כל הדרך של עיבוד תנועה מחושבת של רכישה ומשלוח.

ככל שארגונים מעבירים את הפעילות העסקית הקריטית שלהם לסביבה מקוונת, הופך אתגר שילוב המידע ממגוון בסיסי נתונים ויישומים הקצצים על פלטפורמות שונות לעניין מורכב יותר ומסובך יותר. מול האתגר הזה, מציעים פורטלים ארגוניים דרכים מיוחדות להתמודד עם שילוב היישומים השונים למערכת אחת ולחמונה אחת המוצגת בפני משתמש הקצה. כך, צוברים כלי הפורטל פופולאריות חדשה - הפעם כמקור מידע קריטי ברמה הפנים-ארגונית.

פורטלים בעולם העסקים האלקטרוניים

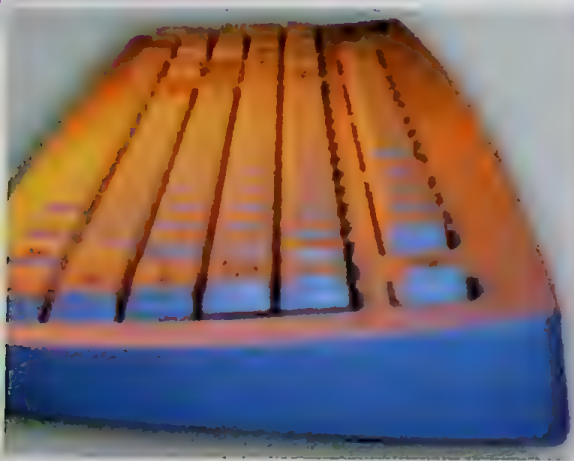
שיפורים משמעותיים בטכנולוגיית הפורטלים שנרשמו בשנתיים האחרונות כוללים תוכנת שילוב הקושרת בינם ובין מערכות יישומים קיימות. כך, יכולים המשתמשים לקבל נקודת גישה אחת, אישית אל סוגים שונים של מידע - ממגוון רחב של מכשירי קצה, בתקשורת קווית או אלחוטית.

תוספת כלי עבודה שיחופיים ואיחוד תפיסת קבוצת

* אייל לוין הוא מומחה לתחום הפורטלים ביבם ישראל

פורטל יישומי – לשנות מבלי להשתנות

דודו גטלר



המשתמש וכך לאפשר גישה למידע וליכולות הצבורות במערכות הקיימות.

ארגונים רבים כיום נמצאים במלכוד סטנדרט. מצד אחד יש בארגון מערכות מידע יעילות וחזקות בהן הושקעו שנים אדום רבות, במערכות אלו מרוכזת הלוגיקה העיסקית והנתונים הקריטיים הנדרשים לביצוע הפעילויות היומיומיות. מצד שני העולם רץ אל עבר האינטרנט, יישומים באינטרנט משמשים כרסום כניסה לעולם חדש של אפשרויות ויתרונות עסקיים – כמו למשל פתיחת מערכות הזמנה ללקוחות או לספקים החוסכת זמן, מונעת טעויות ומשפרת שירות. אנשי מכירות בשטח יכולים באמצעות יישומי אינטרנט לשלוח מיידית מידע על הלקוח או על המוצרים.

כדאי לארגון למנות את ההשקעות הקיימות במערכות Back Office (Legacy) ולייצא את יכולותיהן לאינטרנט. חברת קומסק מתמחה בביצוע פתרונות כאלו במגוון דרכים.

ייצוא יישומים לאינטרנט ניתן לביצוע במספר דרכים, הדרך הקצרה ביותר היא באמצעות שימוש במוצר מדף המבצע לכידת מסכים (נכשוק קיימים יותר מ-39 חברות המתמחות בתחום), התסרון העיקרי של הדרך הזו הוא שהלקוח מפסיד את כל האפשרויות הנובעות מהאופי הנגרף של האינטרנט – בחירה מתוך סכלאות (Combo Box), סימון אפשרויות בלחיצת עכבר פקדים חדשים ונוחים ובאופן כללי – ממשיך המשתמש אינו ידידותי ואינו מאפשר למשתמשים חדשים או לא מומחים להפעיל את המערכות הקיימות.

דרך שניה היא הדרך הארוכה ביותר – הקמה של יישום אינטרנטי קשיח (באחת הסטנדרטיות המובילות J2EE או .NET) המתאים למערכת הנדרשת החסרון העיקרי הוא זמן הפיתוח ועלות התחזוקה עבור כל שינוי. כמו במקרים רבים בחיים צריך לדעת למצוא את שביל הזהב – דרך הביניים, קומסק פיתחה כלי המהווה שביל זהב כפריינקסיס מסוג זה, ה-Com.e.Gen.

היכולת של מחולל המסכים לייצר ולהציג נתונים המגיעים מכמה XML אחד מאפשרים למנהל המערכת להגדיר מסכים המאפשרים פונקציונאליות שלא הייתה קודם כמו למשל – איחוד נתונים ממספר מערכות Office Back או לחילופין

פירוק מסך קיים ומסובך למספר מסכים פשוטים יותר.

מוהל המערכת מנדיר באמצעות ה-Com.e.Gen את הלוגיקה של הפרונטציה שיכולה להיות שונה מהפרונטציה המערכת הקיימת. העיקר הוא שהנתונים מועברים לרכיבי הלוגיקה הנוכחיים ושאותה לוגיקה מתבצעת.

על פי תפיסת חברת קומסק, כל מערכת אינטרנטית ניתנת לחלוקה ל-3 שכבות:

■ שכבת ממשק המשתמש

בעולם העסקי של היום, נאלצים ארגונים לאמץ במהירות שינויים טכנולוגיים. ארגון שלא יעשה כך – יישאר מאחור.

כיום, במהלך עבודה של ארגונים עם מערכות דינמיות קיים צורך בהוספת עדכונים ויצירת שינויים באופן שוטף, ועל כן יש לבסס את הטכנולוגיה על תשתית, שתאפשר ביצוע שינויים במהירות של עולם העסקים. כמצב הכלכלי של היום, גופים עם מערכות ישנות יותר, לא תמיד ימצאו את התקציבים המתאימים, על מנת להחליף את המערכות הקיימות במערכות חדשות עם ממשק גרפי ונוח לשימוש. מערכת Com.e-Gen, שפיתחה חברת קומסק, מציעה פנים חדשות למערכות הקיימות בלא צורך להחליף את כל המערכת. חברת קומסק מציעה אבולוציה, מבלי לבצע רבולוציה.

לפי סקר של חברת מסה גרופ שנעשה לאחרונה, כחציון הפורטלים, נראה כי, הפורטלים הצליחו לבלבל את אוכלוסיית המפתחים והמשתמשים בישראל. לעיתים משתמשים סועים באבחנה בין פרויקטים הקשורים לפורטלים לבין אלו הקשורים לאינטרנט. רבים עושים כיום שימוש במילה Portal, ולעיתים מחליפים אותה עם המונח הוויז'ואלי יותר – אתר פנים ארגוני – כל יישום, שנבנה בטכנולוגיה האינטרנט ומשמש למסרת פנים ארגונית. הסקר של מסה גרופ מונה את רשימת השחקנים הראשיים בישראל: Microsoft, קומסק, IBM, מקיס מערכות עם SAP Portals, Ness, Plumtree, Oracle, ניו אפליקום, Enformia, Aviv, Systematics, Aman, ו-ICA. בר"ס מוצרים.

סוגי פורטלים על פי יכולות יישום וטכנולוגיה

ניתן לזהות, לפחות, שלושה סוגים שונים של פורטלים: Links portal, המהווה שער כניסה לאתרים אחרים ומחזיק בתוכו קשרים, שמסרתם להוביל את משתמשי הקצה לאתרי אינטרנט ייעודיים אחרים. פורטל שיתופי (Cooperative Portal) – מעין פורטל יישומי, המתמקד בתחום ממוקד של ניהול ידע ומימוש יישומים "רבים" כגון אלפון, לוח שנה ועוד. פורטל יישומי (Application Portal) – מתמקד בתחום ממוקד של ניהול ידע ומימוש יישומים ואפליקציות "קשות" ופורטל ארגוני – Multi layers application portal – המכיל בעקרון מספר שכבות, המאפשרות את ההגדרה הגורפת של ה-Desk Top הארגוני וניהול היחידות העסקיות בארגון. פורטל סוב הוא כזה המאפשר לארגון לרכז תחת שולחן עבודה אחיד את היישומים הקריטיים לעבודה

• דודו גטלר הוא מנכ"ל חברת קומסק

■ שכבת אינטגרציה בין ממשק המשתמש ללוגיקה העיסקית

■ שכבת לוגיקה עיסקית

המוצר נותן פתרון לשכבת ממשק המשתמש ולשכבת האינטגרציה, שכבת הלוגיקה העיסקית היא בעצם המערכת הקיימת או לחילופין לוגיקה חדשה עבור מערכת חדשה. המוצר אינו שפת פיתוח או כלי לכתובת לוגיקה עיסקית כל ארגון יכול לכתוב לוגיקה בכלים שיחלים עליהם.

חברת קומסק, השקיעה חודשים ארוכים ומשאבים רבים בפיתוח תשתית ה-Com.e-Gen, עליה ניתן יהיה לבנות, עבור אפליקציות קיימות, ממשק מבוסס Web, תוך שימור המשאבים שהושקעו בבניית אותן אפליקציות ובהתאם לדרישות הלקוח. Com.e-Gen, אשר פותחה בטכנולוגיה NET של מיקרוסופט, מאפשרת בניית ממשק Web למערכות ה-Back Office הארגוניות, ותפעולן דרך פורטל יישומי, תוך שימור הלוגיקה הקיימת במערכות והמשאבים שהושקעו בהן.

בין יתרונות המערכת, בולטת האפשרות להפעלת מערכות Back Office באמצעות הדפדפן, קבלת תצוגה ויזואלית יעילה של המסכים כמו גם איחוד יישומים.

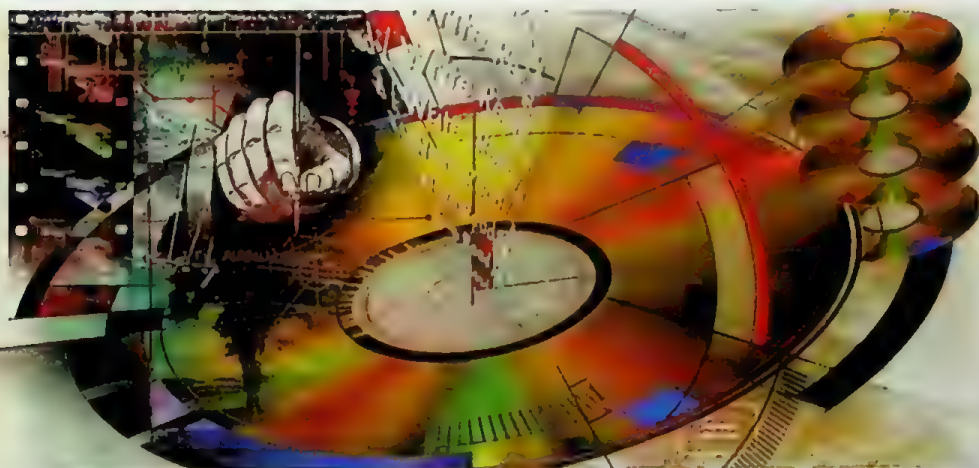
כנוסף, הושם דגש על העברת ספטים דרך האינטרנט או האינטרנט-נס וקישורם למערכות הארגון. בעזרת מערכת Com.e-Gen ניתן להשתמש ליצירת ממשקים העושים שימוש בתקשורת סלולרית או של מחשבי כף יד.

השימוש בפלטפורמת Com.e-Gen מאפשר תצוגה מהירה, מקצועית ויעילה של המידע, ובנוסף, מספק יכולות משמעותיות של פיתוח עתידי, המתאים לצרכים הממוקדים ולמודל העסקי של החברה. כפלטפורמה שתשמש מגוון משתמשים, הושם דגש רב על פיתוח ידידותי ונוח לשימוש, שאינו דורש רקע או ניסיון רב בתחזוקה ותפעול של מערכות מחשב. ■

טכנולוגיית SharePoint – ניצול מלא של עוצמת הידע הארגוני

צמיחת תחום הפורטלים הארגוניים המסתמנת לאחרונה בארץ ובעולם, מהווה המשך אבולוציוני לתופעת התרבותם של אתרי האינטראנט הארגוניים

אודי ענתבי



משרד התעשייה והמסחר, משרד העבודה והרווחה, אנד, סהר ציון, עיריית חיפה, בית חולים איכילוב, הנהלת בתי המשפט, סאנארד, סאני אלקטרוניקה, מנפאוואר, פז, שופרסל, אל על ועוד.

הטמעת הפורטל הארגוני בתעשייה האזרחית, המשרת למעלה מ-14,000 משתמשים בארגון, מספר שיא גם בקנה מידה עולמי, מהווה מקרה מפתח לתאוצה שתופס תחום הפורטלים הארגוניים בישראל. פורטל זה, המוגדר כפורטל הגדול ביותר בישראל, מנצל את יכולות טכנולוגיית SharePoint לניהול הידע ושיתוף המידע כמגוון מישורים הפורטל הארגוני בתעשייה האזרחית, המיועד להפצת מידע וידע לעובדי החברה, מרכזו כחומר נושאים שונים בהם עוסק הארגון ובכלל זה, משאבי אנוש, שיווק, רכש ולוגיסטיקה, ביטחון, מחקר ופיתוח, בטיחות, איכות סביבה, מחשוב ועוד.

בהיות התעשייה האזרחית ארגון מרובה סניפים מבוסס הפתרון על מעל 30 אתרים שונים, בעלי תכנים ייחודיים לכל סניף וסניף, המשולבים למערך אחיד של הפורטל הארגוני. בין היתר מספק הפורטל כלים עסקיים שונים כגון גישה למצגות שיווקיות, ספסים, נהלים ומידע יום יומי הנדרש לעובד. עיקר המידע פתוח לכלל ציבור העובדים כאשר לתכנים מסווגים קיימת מערכת הרשאות המאפשרת גישה רק לעובדים הנוגעים בדבר.

דוגמאות נוספות ליישומים ייחודיים של פורטלים ארגוניים ניתן למצוא בהסמעות שביצעו עיריית חיפה ומערכת בתי המשפט בישראל. הללו ניצלו את יכולות SharePoint כמשקף ישיר בין מערכות האינטרנט-נט הפנימיות בארגון לבין מערכות האינטרנט הפתוחות לציבור הרחב. ■

להורדה, לשילוב פשוט באתר ומכאן חלילת שימוש. עוצמתו של SharePoint Portal Server כחומר הניתן להרחבה והתאמה לצורכי הארגון באה לידי ביטוי בשילוב היכולת לפתח רכיבים מותאמים אישית למוצר הישר מכלי הפיתוח של מיקרוסופט Visual Studio ו-Office XP. באמצעות כלים אלו יכולים הן הארגונים והן השותפים העסקיים של מיקרוסופט אשר מטמיעים את SharePoint Portal Server לפתח רכיבים בעלי עוצמה במהירות, בקלות ובצורה נוחה.

מחקרי חברת מטה-גרופ, הצופים המשך תנופה של תחום הפורטלים הארגוניים בארץ והמשך פיתוח ארגונים את היכולות המוצעות בנושא על ידי חברות הטכנולוגיה המובילות בשוק, ממציבים את טכנולוגיית SharePoint כמובילה בתחום הפורטלים הארגוניים בישראל. מטה גרופ צופה כי בישראל לבדה תחול השקעה כוללת בשוק הפורטלים הארגוניים של כ-300 מיליון דולרים בטווח שבין 2001 ל-2004, כאשר לטענת חברת המחקר מרבית הפורטלים הארגוניים בישראל מבוססים טכנולוגיית SharePoint של מיקרוסופט, העונה ישירות על צורכי ניהול הידע של הארגונים בישראל תוך דגש על נושא ניהול הידע. שיתוף המידע ואינטגרציה של מערכות.

מגוון חברות וארגונים מובילים במשק הישראלי כבר השכילו לזהות את הפוטנציאל הגלום בטכנולוגיית הפורטל הארגוני, והסמינו את הפתרון ככלי אינטגרלי לניהול הידע הארגוני. כך למשל, תוך שנה בלבד מיום השקתו, כבר הוטמע פתרון הפורטל הארגוני של מיקרוסופט SharePoint בקרב חברות וארגונים מובילים בישראל בהם התעשייה האזרחית, חברת סלקום, בזק בינל, מי עדן, בנק לאומי, צהל, משרד הביטחון, משרד החוץ,

יחידה של הפורטל הארגוני הינו בכך שהוא לא רק מחבר את העובדים אל מידע כללי אלא גם אל היישומים הקריטיים של הארגון, המידע התומך ביישומים אילו, שירותים ותהליכי עבודה ויישומי שיתוף (Collaboration). מערכות מידע ארגוניות ומקורות מידע חיצוניים ממלאים תפקיד חשוב באספקת מידע לעובדי הידע של הארגון. כוונת הפורטל היא לספק נקודת גישה יחידה (single-point access) לכל מקורות המידע המפוזרים-כלומר, לתפקד כמגוון אינטגרציה אוניברסלי.

לפני כשנה השיקה מיקרוסופט את מוצר הדגל של החברה בתחום הפורטלים הארגוניים SharePoint Portal Server. המוצר פותח מתוך מטרה להוות פתרון מידע ארגוני עבור קהל יעד רחב ככל הניתן הכולל את כל עובדי הידע בארגון, ומקיף מגוון רחב של ארגונים ללא תלות בתחום עיסוקם והיקפם. טכנולוגיית SharePoint חוסכת לארגון זמן וכסף רב מחד כאשר מאיץ מקנה לעובדים הרבה יותר כוח מעצם גישותם לאינטגרציה רלוונטית ולמערכות תפעוליות, יכולת שלא הייתה זמינה עבורם בעבר, באופן המניב תועלות עסקיות כלל ארגוניות משופרות.

Microsoft SharePoint Portal תוכנן במסגרת ישירה להפוך את המידע הרב הקיים בארגון לזמין, מתוך הכלל הידוע כי היכולת של ארגון להתרחב ולהצליח מותנית ביכולתו לספק מדיניות מוצלחת שמקורה בהפצת המידע הארגוני רב הערך והפיתוח לזמן, גישה וקל ללימוד וליישום. טכנולוגיית Digital Dashboard מאפשרת להקים פורטל הכולל שירותים שונים המכונים Web Parts אלה הם רכיבי רשת המכילים מידע ממקורות שונים - החל מיישומי אופיס, עבור במערכות CRM ו-ERP וכלה בדפי אינטרנט. מגוון שכל אלה מבוססים על סטנדרטים כ-XML הפיתוח הופך להיות קל ומהיר. כך למשל השילוב בין אופיס ל-SharePoint מאפשר למשתמשים ללא כל רקע בפיתוח לייצר תכנים ישירות לתוך הפורטל הארגוני מתוך יישום כמו וורד או אקסל ובצורה כזו להפוך את הידע שלהם למידע זמין עבור שאר הארגון. גיליון אקסל המכיל נתוני מכירות יכול להפוך בלחיצת כפתור לדף מידע המופיע בפורטל ונגיש לעובדים מורשים לראותו.

במקביל וכדי להעשיר את הפורטל הארגוני מעדכנת מיקרוסופט באופן שוטף את אתר האינטרנט שלה במאות רכיבים נוספים הניתנים להורדה ללא תשלום מהאתר. רכיבים כגון: רכיבי חדשות ארגוניות, יומן אירועים, מערכת סקרים ושאלונים מובנית, קבוצות דיון, רכיבי מודיעין עסקי, אנשי קשר, רכיבי אמיליים ועוד, כל אלה ניתנים

• אודי ענתבי הוא מנהל מוצר Office SharePoint Portal Server-1 במיקרוסופט ישראל



כל הבוגרים של כל הזמנים מוזמנים
למפגש הראשון בישראל של

דיגיטל לדורותיה

ביום חמישי, ה-18 ביולי 2002

בשעה 20:30, מלון דן פנורמה, תל-אביב
נפגשים, מתחבקים ומתרגשים על שפת הבריכה
נהנים מאוכל טוב ומתוכנית בלתי נשכחת,
עם מסיבת ריקודים סוערת עד השעות הקטנות
(אבטחה באיזור האירוע)

הרשמו באתר

www.enet.co.il/digital
וספרו על כך לכל החברים

ההשתתפות כרוכה בתשלום של 120 ש"ח למשתתף ו-180 ש"ח לזוג (לכיסוי חלקי של ההוצאות).
לקראת המפגש אנו מפיקים גיליון חגיגי של "ביתנו". הנכם מוזמנים לשלוח סיפורים, תמונות וחוויות אל:
פלי הנמר העוזר, מנכ"ל אנשים ומחשבים tigerlove@enet.co.il



להרשמה מלא ופקסם למחלקת אירועים, אנשים ומחשבים 03-6889198, טל. 03-6385848

כתובת למשלוח המחאות: רח' יד חרוצים 13, ת.ד. 11616 ת"א 61116

שם הבוגרת/שם בן/בת חוג

כתובת למשלוח חשבונית

email

סמן אפשרות נוחה לך לתשלום הסכומים כוללים מע"מ (התשלום יתבצע לפני האירוע)

א. אני מצרף המחאה לפקודת אנשים ומחשבים (הפקות בע"מ) ☐ 120 ש"ח ליחיד ☐ 180 ש"ח לזוג

ב. נא חייבו את כרטיס האשראי ע"ש

בסך ☐ 120 ש"ח ליחיד ☐ 180 ש"ח לזוג מס' ת.ז.

ישראל 8 ספרות ☐ ויה 16 ספרות ☐ אמריקן אקספרס 15 ספרות ☐ דיינרס 14 ספרות ☐ מאסטרקארד 16 ספרות

מס' כרטיס

תקפו עד

כל משתתף מאשר ומצהיר בעצם השתתפותו כי ידוע לו שאנשים ומחשבים בע"מ משתמשת במידע המועבר אלה כפוף להוראות חוק הגנת הפרטיות, התשמ"א 1981.

בחסות:

ביטול יתקבל בלבד עד 14.7.02

כל העולם במה

שותפיה העסקים של סאן מציגים בתאטרון הבימה באירוע ההכרזה של Sun ONE



מלכת
הכוכבים של
סיוון -
מציעים
אינספור
אפשרויות
ללימודי
ג'אווה.

נאום המלך
בממלכת
פתרונות
ה-IT של
ניו אפליקום
מוצרי תכנה.



"בפתרונות מיחשוב - א.מ.ת. זו
חובה", - א.מ.ת. מיחשוב מציגה
למשתתפים שאלות טריווייה
באמצעות שחקנים המחפשים
לשופטים, כשלתמונה נכנסה
השחקנית של ג'ון ברייס הדרכה,
בדמותה של מרלין מונרו,
והצהירה: "גברים אוהבים
בלונדיניות - מקצוענים לומדים
בג'ון ברייס הדרכה".



פרי גונן ואנשיו
מציגים בביתן
קומפרייס - אלופי
העולם בפיתוח
מערכות מבוססות
ג'אווה.



AlphaCSP
בהופעת "לחיי
הג'אווה". על
הבמה סימה בן
חיים וחבריה -
מצליחני
הטלנובלה של
"לחיי האהבה".



דנה טל בביתן
של CA -
מציגים ברוח
המונדיאל -
אלופי
התשתיות
הארגוניות.



Sun ONE

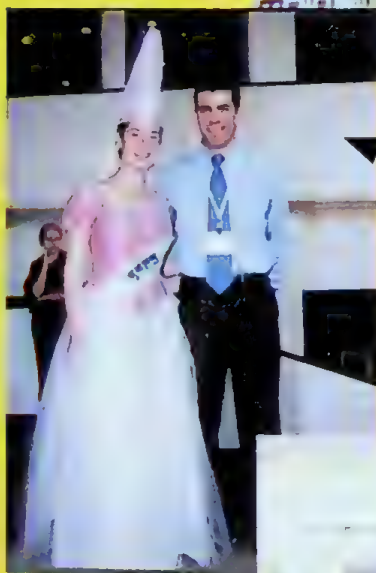
Open Net Environment



דליה לביא
מציגה
"תפריטים" של
פתרונות
מיחשוב -
תפריטי הגורמה
של תים.



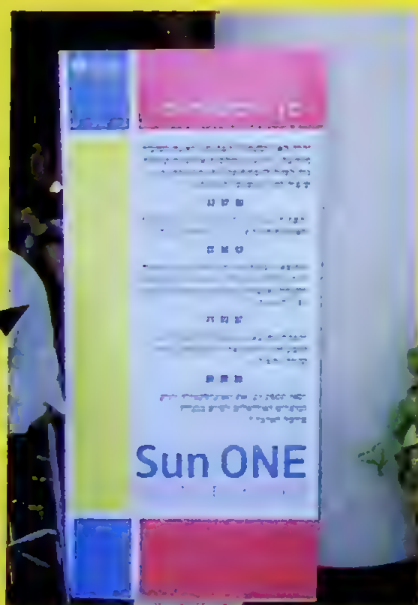
יריב העליון מ-
KPMG Consulting
לצד פיה מן
האגדות -
מציגים את
"הזוהר
שבהטמעה".



ביתן SPL -
ברוח קסמיו
של הארי
פוטר.



בסגנון
האורקל:
מהר יותר,
חזק יותר,
גבוה יותר.



מן הביקורות:
הלקוחות
משבחים את
אסטרטגיית
Sun ONE.



בובת אנשים
ומחשבים
לצד מרלין
מונרו של ג'ון
ברייס הדרכה

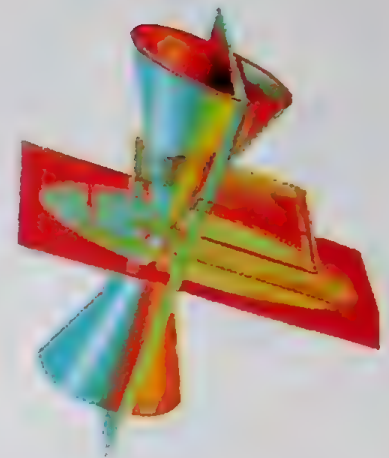
ביתן ליעם / BEA - דואגים
שהלקוחות יכלו את שעות
הפנאי על שפת הים.



מכללת
היי-טק -
"רואים את
הנולד".



We make the net work.



ואיכותיים, המסיעים ללקוחות ליהנות תוך זמן יישום קצר יחסית מהיתרונות של חבילת המוצרים.

אין להמעיט כמובן גם בערכה המקצועי והאיכותי של חבילת המוצרים. UniCenter הוא מוצר הנותן לארגון פתרון רחב ואינטגרטיבי לכל המערכות והפלטפורמות שבארגון, גם לאלה שאינן נפוצות בשוק. החבילה הענקית של מוצרי UniCenter מספקת פתרון שלם החל מ-HelpDesk, ניהול נכסים, שליטה ובקרה על כל המשאבים, הפצת תוכנה, ניהול אחסון וגיבויים, אבטחת

המידע, ולאחרונה גם ניהול מידע באמצעות פורטל.

דודו רייכמן: "הצלחתה היחסית של חברת CA בשוק המקומי, היא בזכות העובדה, שהחברה הוכיחה ללקוחותיה בשנים האחרונות, שהיא רואה ביוניסנטר את ספינת הדגל של עסקיה. השקעתה בשיווק המקומי, בתמיכה ובהטמעת המערכות גם אחרי שלב המכירה, העמידו אותה במקום הראשון ללא עוררין.

סוויטת ה'סוכנים' הרחבה שהעמידה חברת CA, המכסה את כל מגוון הפלטפורמות הנפוצות (ואף הפחות נפוצות) על רכיביה, משכה ארגונים רבים, המתלבטים בבעיית הטרונות מערכות המידע והאינטגרציה בניהולן בראי התהליך העסקי השלם.

חגי קפלן: ל-CA בארץ יש מחויבות גבוהה ביותר לכל לקוח, המתבטאת בתפיסת הלקוח כשותף עסקי.

שחר אפעל: "לחברת CA שני יתרונות מוחצים, אחד החברה ממוקדת בנושא ולכן כל המכירות וכוח האדם לתמיכה ופרויקטים ממוקד בנושא. יתרון שני מוכנים לקחת מחויבות יצרן לעבי כל שלבי הפרויקט."

מה גרם לכם כלקוחות ושותפים לבחור בפתרון יוניסנטר לניהול התשתיות הכולל?

אסתר יובל: מלם זיהתה ב-UniCenter פתרון מלא לתשתיות המיחשוב המורכבות והקריטיות המנוהלות על ידה במודל ASP או במודל OutSourcing קלאסי באתרי הלקוחות. כחברה העוסקת בתחום ה-outourcing ומחויבת ל-SLA קפדני, יישום שליטה ובקרה מאפשר לנו כספק לעמוד במחויבות שלנו כלפי לקוחותינו במחירים אטרקטיביים. השותפות העסקית הטובה עם CA הובילה את מלם לבחור בהזדמנות העסקית שביישום UniCenter ו-eTrust מושכל בארגונים. ואמנם, השותפות הזו מובילה את שני החברות להישגים נאים לטובת לקוחותינו המשותפים.

דודו רייכמן: "לנוכח רבגוניות

המערכות של החברה לאוטומציה, הערכנו שהפתרון המערכתי של יוניסנטר, ש"עוטף" בעיות ברמת התהליך שלמות התהליכים העסקיים, שעליהם אנו מנסים לשמור ברמת תקינות גבוהה, מתאים לנו יותר."

אילן יעקובי: פתרון של יוניסנטר כמערכת כוללת נמצא כרגע בפילוט בכללית, מתוכה משתמשים במערכת HELP DESK בפרודקשן.

מוטי סדובסקי: היתרון שמפיק הארגון הוא בראש ובראשונה זמינות של מערכת המידע, והשקעת פחות זמן ומשאבים בתפעול.

מערכת המנוהלת היטב נופלת פחות, ותהליכי העבודה והנהלים בה מוסדרים, דבר המונע תקלות.

הארגון מקבל באמצעות מערכת זו זמינות ותמיכה מירביים בתהליכים הארגוניים, ואפשרות להשגת יעדי העסקיים.

מהם הלקחים העיקריים שמניסיונכם ארגון צריך להיות מודע לו כאשר הוא מתחיל ליישם מערכת ניהול תשתיות כוללת? אילו עצות עשה ואל תעשה הייתם מציעים?

יגאל וורובניק: כמה עצות לתכנון מערכות שוי"ב:

1. ככל שמספר המודולים במערכת השוי"ב רב כך יש צורך גדול יותר במשאבי כוח אדם הנדרשים מהארגון, יש לתכנן את הנושא בקפידה.

2. מספר המודולים שיוטמעו בו זמנית חייב להתחשב בגודל הארגון.

3. לבצע סבב ביקורים בחברות שהתקינו מערכות זהות וללמוד מניסיון.

4. מערכות השוי"ב דורשות גם בהמשך טיפול שוטף יומי ויש להיערך לכך בהתאם.

אסתר יובל: "יש כמה כללי אצבע במעבר מוצלח לניהול תשתיות ארגוני:

- הקמת הפרויקט תתבצע על ידי מומחים הממוקדים בפרויקט ולא על בסיס זמן פנוי.

- אין לערוך קיצורי דרך במחזור החיים של הפרויקט כפרויקט IT. יש לבצע אפיון מסודר, ישום, מבדקים והטמעה ולא התקנה מהקופסה.

- יש לבחור את המוצרים המתאימים לצורכי הארגון ולהתקדם באופן מדורג.

- יש להשקיע הרבה בהטמעה ובהתאמת המבנה הארגוני לניהול מרכזי.

- ואחרון אחרון חביב: מחויבות הנהלת הארגון לפרויקט.

דודו רייכמן: "בארגונים מורכבים כשלנו - אני ממליץ לא לנסות לבלוע את כל הפרה בשלמותה. מערכות אלה קשות לעיכול, ולתהליך הטמעתם יש היבטים של שינוי ארגוני לצד ההתפתחות הטכנולוגית. מומלץ בחום להתמקד בתחילה בחלק מהתהליכים הקריטיים המורכבים, אך השלמים, לעשות את 20 אחוזים המשימות שיתנו 80 אחוזים התועלת, להמשיך להרחיב את הפעילות לתהליכים נוספים ולחזור לשכלול התהליכים הראשונים בהמשך. חשוב מאוד - להכשיר צוותים פנימיים מכל תחום תשתיתי, שיישמו בעצמם לפחות חלק מהפרויקט."

חגי קפלן: "העצה הטובה ביותר היא תכנון, תכנון, תכנון. היכולת לדעת כבר בתחילת התהליך את התוצרים המבוקשים, לאורך ציר הזמן, עושה את תהליך ההטמעה לקצר ומוצלח יותר. היכולת לשלב בקרה על תהליכים עסקיים בהטמעה, משדרגת את מערכת ניהול התשתיות בתוך הארגון, לכלל מערכת מרכזית."

שחר אפעל: "קודם כל חשוב להבין שזה פרויקט מתגלגל, המחייב תחזוקה שוטפת והתפתחות יחד עם מערכות הארגון האחרות. זה לא זבנג וגמרנו. עצות עשה - בצע הכשרה מסודרת ל-2-3 מובילים בארגון לגבי תכונות המוצר.

אל תעשה - אל תנסה ליישם הכל בבת אחת. יש בכך סיכון להגיע למצב של "תפסת מרובה - לא תפסת שום".

אל תעשה - אל תנסה ליישם הכל בבת אחת. יש בכך סיכון להגיע למצב של "תפסת מרובה - לא תפסת שום".

תפסת... "אילן יעקובי: "הטמעת מערכת ניהול תשתיות ארגונית כוללת הינה ארוכה ויקרה ביותר, ואינה תלויה בתוכנת היישום, על כן לפי ניסיונונו

בארגון יש לחלק את מערכת הניהול לכמה יישומים מוגדרים מראש עם יכולת ניבוי תוצאות מהיר, ולא להשקיע מראש על בנייה כוללת. למדנו תוך כדי אפיון צרכים כי לא תמיד יש מענה ל'סוכנים' המגיעים מבית היוצר של CA ונחשבים כ-best of integration בעינינו ולעתים יש צורך דווקא

best of breed, ובמקרים אלו יש לבצע 'תפירה' לפתרון.

האם לדעתכם, מערכות ניהול כדוגמת יוניסטר מתאימות לארגונים גדולים בלבד, או שגם ארגונים בינוניים יכולים וצריכים לשקול שימוש במערכות ניהול ארגוניות?

יגאל וורובניק: "לדעתי, ארגונים בינוניים וקטנים צריכים לבחור אך ורק במודלים המתאימים להם, כי חבילת השו"ב הכוללת הינה גדולה, יקרה ודורשת כוח אדם בהתאם."

אסתר יובל: "דווקא ארגונים בינוניים וקטנים שמשאביהם מוגבלים, עשויים ליהנות ממערכות כאלה, המייעלות את התפוקות של אנשי התשתיות."

דודו רייכמן: "בשלב זה, בהתחשב במודל העסקי הקיים ובהשקעה הנדרשת, כנראה שמערכות אלו יהיו חביבות יותר על ארגונים גדולים יותר."

שחר אפעל: "מתאים גם לארגון בינוני. מובן שעומק היישום שונה. נראה לי בכלל כתפיסה שעדיף להתחיל כאשר המערכות עוד קטנות... פשוט קל יותר."

אילן יעקובי: "כל ארגון שהוא mission critical חייב לממש מערכת ניהול תשתית ארגונית."

כארגונים שעוסקים בתחום ניהול תשתיות, לאן אתם רואים את התחום מתפתח? כיצד לדעתכם ייראה תחום זה בעוד שנתיים?

יגאל וורובניק: "התחום יתפתח לנישות חדשות המהוות גם תחומי 'NON IT', תוך כניסה לניטור תהליכים עסקיים ארגוניים. תחום אבטחת המידע ימשיך לפרוח ולהתרחב, מובן שנקבל פיתוחים ותכונות חדשות למערכות הקיימות כיום."

אסתר יובל: "בשנים הקרובות נראה יותר ויותר ארגונים קטנים ובינוניים מצטרפים לקהילת צרכני ניהול התשתיות הארגוניות. גם הממשלה, בעקבות התקדמות פרויקט מרכז"ה, תהיה צרכן מרכזי של מערכות כאלה."

למערכות המשמשות היום לניהול משאבי IT יצטרפו כל המשאבים הארגוניים כמכונות הצילום והפקס, ציוד הטלפוניה, ציוד non-IT המופעל בעסק, וכמובן (וזה החלום הרטוב של כולנו) מכונות הקפה..."

דודו רייכמן: "תהיה העמקה והרחבה של השימוש במערכות השו"ב. יורחבו ערוצי ההתראה ויופקו יותר דוחות סטטיסטיים, על בסיס הנתונים המצטברים, שיאפשרו הסקת מסקנות רוחביות בעלות ערך לארגון. ואי אפשר כמובן בלי קצת חזון - תארו את מר אורח פשוט יושב על שפת הים ומקבל לסלולרי או למחשב כף היד שלו (או ללהיט התורן האחר) - את צבר המסרים הבא:

1. הלילה גילתה המערכת דליפת מים אפשרית בדירתך - רוץ לבדוק. - עיריית פתח תקווה.

2. יתרת הכסף במדחן האלקטרוני שבמכוניתך החונה כרגע ברחוב אול - לידיעתך. - עיריית תל אביב

3. השארת את המוגן בחדר בחברה פועל - האם ברצונך לכבות - הקש 1 או 2

4. התור שנקבע לך היום בשעה 16:00 לבדיקת רנטגן נדחה עקב קלקול במכשיר - אנא התקשר לקבוע מועד חדש - שירותי בריאות כללית. חלום או סיט? נקודה למחשבה..."

חגי קפלן: "ההתפתחות בתחום היא על העברת המשקל ממערכות המדווחות על תקלות, למערכות פרואקטיביות. ברבים מן הפתרונות שלנו, הכלים קיימים כבר כיום."

מה שנדרש הוא העמקת ההטמעה הקיימת, בשילוב עם מהדורות חדשות תוך שימת דגש על מניעת תקלות."

שחר אפעל: "ההתפתחות היא בשני כיוונים, הכיוון האחד היא יכולות שליטה נגזרות, כלומר לא רק שליטה מסוג אחד במערכת, כי אם יכולת שליטה לרמת משתמש, יכולת שליטה לרמת מחלקה, יכולת שליטה לרמת מנהל אתר, יכולת שליטה לרמת מנהל IT, ויכולת קבלת נתונים לרמת מנכ"ל ו-CIO."

הכיוון השני הינו אינטגרציה של מוצרי שליטה ובקרה שונים לתוך המוצר המוביל... בעצם מנהל של מנהלים."

אילן יעקובי: "מערכות מסוג הנ"ל יוצרות אירועים רבים שלא ניתן לעתים לבור את העיקר מתוכן (מרוב עצים לא רואים יער), ולכן לדעתי מעל מערכות כאלו יתפתחו מערכות בינה או תחקור מתוחכמות שייתנו הבנה לאירועים." □

**שלח וקבל פקסים
מתוך תוכנת Outlook
ללא צורך
בהתקנות כלשהן!**

InterFAX
והפקס מגיע ב-Mail-e

Tel 03-5473555

**הפקס
שלך טיפס
ואתה משלם
על זה ביוקר**

Silver Screen 2.7



פונטים ואפילו את הרזולוציה (במידה ויש לכם מכשיר ברזולוציה גבוהה) להצגת האייקונים בפאלם. שימו לב שהפונטים היפים וכל פונט אחר שתבחרו יציגו גיבריש בתוכנות העברית. אם לא אכפת לכם מה"יומן", "ספר הטלפונים" וה"משימות" שיוצגו בגיבריש, תחליפו את הפונט במסך הראשי במכשיר למשהו מצועצע שיוסיף אופי לפאלם שלכם. רוצים להציג את התוכנות ברשימה כמו בחלונות? אין בעיה. חזרה לאייקונים? זה מה זה פשוט. קחו את ה-Silver Screen לטיסת מבחן, בסך הכל מדובר בתוסף מועיל במיוחד לפאלם שלכם. להוריד www.pocketsensei.com

home

▪ (noun.) family, household, house, home, menage
a social unit living together
"he moved his family to Virginia"
"It was a good Christian household"
"I waited until the whole house was asleep"
"the teacher asked how many people made up his home"
▪ (noun.) home
the country or state or city where you live
"Canadian tariffs enabled United

כשקיבלתי את ה-Noah English Dictionary והתקנתי אותו על כרטיס ההרחבה, הבנתי שיעבור עוד זמן רב אם בכלל, עד שאצטרך לבדוק משהו במילון הכבד. מדובר על המילון הגדול ביותר לפאלם, עם יותר מ-122,000 מילים עם פירושים מלאים בכף ידכם. המילון מגיע במספר גרסאות, המצומצמת (Lite) ניתנת בחינם. מנגנון החיפוש החכם, מהירות העבודה הסבירה וגודל הגרסה המצומצמת הופכים אותה לעוד תוכנה שחובה לבדוק בפאלם. להוריד www.palmgear.com

טיפאלם שינוי כיוון העברית

גלשתם פעם באינטרנט מהפאלם שלכם אם לא, אתם יכולים לוותר על המשך הטיפ, אם כן, תמיד אפשר ללמוד משהו חדש. יש אתרים שפשוט לא מסתדרים עם העברית בפאלם ומציגים את הכל הפוך (וואלה לדוגמא). כדי לראות את וואלה בפאלם בצורה נורמאלית, יש להיכנס לגרפטי ולשנות את כיוון העברית. זו פעולה די מסובכת, כי יש לעזוב את התוכנה בה אתם נמצאים, להיכנס לעברית, לגשת לתפריט ואז לבחור את הפעולה הרצויה של Toggle Hebrew Direction. רוצים ללמוד איך עושים זאת במשיכת סטיילוס אחת? קחו את הסטיילוס שלכם ומשכו קו ישר מאמצע הגרפטי בתחתית המכשיר (סימן החץ הקטנטן) עד הקצה העליון האמצעי של המסך. קיבלת את תפריט הגרפטי? יופי. עכשיו לחצו על Hebrew Direction ולחצו Yes. כדי להחזיר את הכל למצב המקורי, חזרו על הפעולה. שימושי ביותר באמצע הגלישה בבלייזר.

STYLUS+ 4-way Cross Hatch

איבדתם פעם סטיילוס? גם אני ויותר מפעם אחת. בפעם הראשונה עוד הלכתי לאופיס דיפו כדי להתעדכן במחיר חתיכת הפלסטיק המקורית. 3 יחידות במחיר של יותר מ-100 שקל (על גבול ה-150). לא נורמאליים? גם אני חושב כך. אז מה עושים? למה שלא תקנו עט אמיתי שיהיה תמיד אתכם, ובלחיצת כפתור יהפוך לסטיילוס שלא שורט את המסך. כמה זה עולה? מ-10 דולר והשמים הם הגבול. אני מכיר מישוה שרכש סטיילוס של Delta Dolcevit ב-150 דולר. ראו את הצד החיובי שבדבר, סטיילוס כזה לפחות לא הולך לאיבוד, ולעניינו, לאחרונה מצאתי סטיילוס נחמד במחיר של 9.99 דולר בחו"ל. הסטיילוס מכיל 2 עטים (צבעים לבחירתכם), עט עיפרון 0.5 מ"מ וסטיילוס. כל זה בעט אחד קטן. עם דמי המשלוח זה יצא לכם פחות מ-100, זול בהרבה ממחיר עט דומה בארץ. www.stylusplus.com. מניסיון אישי, אצלכם תוך פחות משבועיים.

Noah Lite English dictionary 0.65

עד היום, כשהתכוונתי למילון אנגלי-אנגלי אמיתי דיברתי על ה-Webster. כרכים על גבי כרכים מלאו את הספרייה הביתית שלי רק כדי שאבדוק פעם בחודש מה משמעותה של מילה זו או אחרת בשפה האנגלית.

תוכנת ה-Silver Screen מבית Pocket Sensei נועדה להחליף את הלאונצ'ר הבסיסי שמגיע עם הפאלם שלכם. מה זה לאונצ'ר? הממשק הגראפי שמציג בפניכם את האייקונים ומאפשר לכם להפעיל תוכנות בפאלם.

ה-Silver Screen מעלה ממשק גרפי שונה במקצת, עם שורת תפריט תחתונה, ממש כמו בחלונות, לוח מחזור שמאחסן את התוכנות שמחקתם מהפאלם לשימוש חוזר, אייקונים גראפיים משופרים, תלוי נושאים וקיצורי דרך שימושיים להפעלת תוכנות ואפשרויות אחרות. ה-Silver Screen מאפשר להוריד ערכות נושאים (Themes) כדי להתאים את הפאלם אליכם. אהובות עלי במיוחד ערכת החלונות וערכת הקוטב הצפוני, בה ליד כל אייקון מופיע פינגווין. ממשק התוכנה דומה מאוד לחלונות, אפשר לגרור את האייקונים ישירות לסל המחזור, תפריט ה-Beam או תפריט המידע.

מיון התוכנות לפי קטגוריות מעולם לא היה קל יותר. כשתפעילו את התוכנה, שימו לב שבצד הימני העליון של המסך, מופיע אייקון חדש. מדובר על אייקון קיצורי הדרך, ששומר את רשימת עשרת התוכנות האחרונות שהפעלתם. הגישה אליהן נוחה מאי פעם, ומספיקה לחיצה אחת כדי להפעיל את התוכנה המתאימה. כשתקישו על סמל הסוללה (מצב טעינה), תעברו בין מצב הסוללה (אחוזים), מצב הסוללה (מתח) ומצב הזיכרון. נקישה קצרה על הזמן, תציג את התאריך ואת היום בשבוע. כעת נעבור לתצוגה. ניתן לבחור



ENTERPRISE PORTALS

**ועידת
העסקים**

**יום ה' 27 ביוני 2002,
במלון הילטון, ת"א**

מנחה: פלי הנמ"ר, יזם אנשים ומחשבים

בעולם התחרותי של ימינו, ארגונים נדרשים לספק למשתמשיהם הפנימיים והחיצוניים כלים, תשתיות וממשקים שיאפשרו להשתמש במידע שהם מקבלים באופן מיידי ולנתבו באמצעות אפליקציות שונות, שאינן קשורות אחת לרעותה ולא בהכרח יושבות על אותה רשת. הפתרון המסתמן הוא המגמה הבאה בעולם ה-IT: הפורטל הארגוני Enterprise Portals. ועידת העסקים המקצועית תעסוק במכלול ההיבטים של השיקולים העומדים בפני מנהלי מערכות מידע ומקבלי החלטות בהקמת פורטלים ארגוניים, שצריכים לקבל החלטות בטווח הקרוב איזה סוג של פורטל ארגוני מתאים לכל ארגון ולכל תקציב.

08:30	התכנסות ורישום	11:10	הפורטל הארגוני - שולחן העבודה הממוקד, עודד צור , יועץ בכיר, CA ישראל
09:00	המימד האנושי בהצלחת הטכנולוגיה של הפורטל הארגוני, כללים בדרך להצלחה, זיו מנדל , מנכ"ל משותף ג'ון ברייס הדרכה	11:30	Business Intelligence & Knowledge Management in Oracle Portal, טובית זיגדון , יועצת טכנולוגית, אורקל ישראל
09:30	A Real Application Portal - WebSphere Portal איל לוי , WebSphere Portal Specialist, יבמ ישראל	11:50	פורטל 24x7, יובל שחורי , סמנכ"ל תשתיות וספקי אינטרנט, ספיידר מקבוצת א.מ.ת. מיחשוב
09:50	SharePoint Portal Server - A Smart Connection to the Enterprise World אודי ענתבי , מנהל מוצר Office וטכנולוגיות SharePoint	12:10	הפורטל הארגוני האדפטיבי, גל קימל , מייסד שותף, סמנכ"ל שיווק ומכירות, אינפורמיה
10:10	יישום מהיר, גמיש, מאובטח ואמין של פורטל ארגוני באמצעות תוכנת SunONE, ערן ישי , מהנדס מערכות, סאן ישראל	12:30	Corporate Portal is Not Just a Trend Plumtree - The Proven Portal, Sylvain Pawlowski , Business Dev Manager, Mckit Systems
10:30	כיכר העיר הוירטואלית בארגון המשתף, יקי גרוסמן , מנהל פיתוח עסקי, ניו אפליקום CRM	12:50	שער כניסה אחד ללמידה וידע, איריס רון , מנהלת יחידת Mindspasn Solutions, IBM Learning Services
10:50	SYBASE Enterprise Portal Not Just a Pretty (Inter) Face, אלדד סברסקי , NESS	13:10	מימוש מחסן דוחות בפורטל הארגוני, גדי קוטלר , מנכ"ל מערכות מידע למנהלים, א.מ.ת. מיחשוב
		13:30	ארוחת צהרים

בחסות:

לידיעתך! רק מי
שנרשם מראש, פרטיו
ברורים וקיבל אישור
הרשמה בדואר
אלקטרוני יוכל
להשתתף בכנס ללא
תשלום.
ההשתתפות
למקצוענים ולעוסקים
בתחום הוועידה בלבד.
אנשים ומחשבים שומרת לעצמה את
הזכות לא לאשר השתתפות.

מרכז רישום לכנסים פקס 03-6889207, טל 03-6385848 events@enet.co.il
כן! אני מעוניין ☐ להרצות ☐ להציג ☐ לחלק חומר ☐ לתת חסות ☐ להאזין בוועידת העסקים Enterprise Portals

שם _____ תפקיד _____ חברה _____
פקס _____ טלפון _____
כתובת _____ e-mail _____

הרשם עכשיו באתר www.enet.co.il/portals • כל ועידה אנדה



תחקיר מיוחד: מי הוא האיש?

מיהו לובו האמיתי? האומנם אגו מניאק מטורף, או שמא שליו ציבור רודף צדק? תחקיר מעמיק של כתבתו מביא כמה תשובות מפתיעות על האיש שמאחורי הלוגו



במיוחד, נקש כתבתו על דלתו של נשוא התחקיר. לובו פתח את הדלת בעיניים מצועפות.

- "למה אתם תמיד עובדים באישון חשכת הליל האפלי" תהה לובו

- "ככה זה בתחקירים", הסביר לו כתבתו, נשם נשימה עמוקה, אזר אומץ, והמשיך: "אנחנו עורכים עליך תחקיר מקיף בכוונה לגלות האם אתה אגו מניאק או שליו ציבור רודף צדק"

- "שליו ציבור רודף צדק", ענה לובו ביובש, "ואני לא אשקוט עד שכולם ידעו את זה. ותאייט את השם שלי נכון."

האמת נחשפה אם כן. השמועות על רדיפת התהילה של לובו היו מוגזמות. בשבוע הבא נפרסם תחקיר נועז על הסיבות האמיתיות שהביאו להפסקת חשמל בת שתי דקות ברמזורים בצומת סואן במרכז תל אביב, קונסיפרציה בינלאומית או תקלה תמימה?

או, קיי, אני אגלה לכם. נותר עוד שבוע בלבד למבצע האי מיילים לשפיץ. קיבלנו כבר הרבה, אבל עדיין לא מספיק. רק לשלוח אי מייל עם "שפיץ" או "shpitz" בשורת הנושא

lobo@enet.co.il

Lobo

לתגובות, רעיונות, ביקורות, מחאות, מחמאות והמחאות - לובו: lobo@enet.co.il

לאחר 37 ראיונות מקיפים עם האנשים שהכירו אותו עוד בטרם הפך להיות מה שהפך להיות, נשארו עדיין עם השאלה פתוחה: אגו מניאק, או שליו ציבור רודף צדק? פקס מסתורי שהגיע למערכת הציע אפשרות שלישית. "לובו הוא לא אגו מניאק ולא שליו ציבור רודף צדק", נאמר שם, "כי אם בתולה מולאטית חובבת שבלולים". בישיבת מערכת דחופה שזומנה בעקבות הפקס המסתורי ושנערכה בשעת לילה מאוחרת, הוחלט לפסול אפשרות זו על הסף ולוותר על תחקיר נוסף. כך הציע אסף, עורך המוסף.

כתבתו כמעט שהתייאש, והציע לעצור את התחקיר, אולם עורך העיתון סירב בתוקף, אך בנימוס. "כבר שלושה חודשים לא פרסמנו תחקיר מעמיק", צרח, בנימוס, על כתבתו, "מאז התחקיר על מדוע שקיות הזבל צבועות בשחור גם מבפנים. אנחנו חייבים לפרסם תחקיר מעמיק, ועכשיו".

כתבתו הבין את הרמז, ויצא שוב אל חשכת הליל, למשימה הקשה בכל הקריירה שלו. עיון חוזר ומעמיק בגזרי עיתונות ישנים שפורסמו על לובו הדליקו אצל כתבתו נורה אדומה וממנה השתלשל לו קצה חוט. עיון נוסף חשף בפניו את האור שבקצה המנהרה. בקריאה שלישית, התמונה התבהרה, וברביעית - העתיד נראה וורוד. אך מלבד אוסף מדהים זה של קלישאות ומטאפורות, לא התקדם כתבתו בתחקיר ולו אף צעד אחד. בצעד של ייאוש, החליט כתבתו להיפגש עם לובו, פנים אל פנים, ולהתעמת איתו, עד שהאמת תצא לאור. בשעה 2 אחר הצהר, בלילה אפל

אי משם הגיח לו לעולם עיתונות ההיי טק, השתלט על העמוד האחרון בשבועון טכנולוגי ועסקי רציני ועושה בו כבשלו. הומור, סאטירה והתפרעות לצד ביקורת צרכנית, עסקית וסוציולוגית משמשים בערבוביה במדור שלא תמיד ברור מה הוא רוצה, ולמה.

מבדיקה שערכנו עולה הנתון המפתיע כי המילה שמופיעה הכי הרבה פעמים בהיסטוריה של "השפיץ" היא: "לובו". אולי בעצם לא כל כך מפתיע, בהתחשב בעדויות, שהלכו והצטברו על שולחננו בשנה האחרונה, הטוענות כי לובו, האיש שעומד מאחורי הטור התמוה הזה, הוא אגו מניאק.

גורם בכיר בתעשיית ההיי טק סיפר לכתבתו כי כבר בראשית שנות ה-90 הסתובב לובו והציג עצמו כמדריך בכיר למחשבים. מבדיקה שערכנו עולה כי הוא אכן היה מדריך מחשבים בכיר באותה תקופה. הגענו למבוי סתום וכמעט שהחלטנו לגנוז את התחקיר ולפרסם לקט בדיחות עדתיות במקום. אך אז קיבלנו שיחת טלפון אנונימית מאדם שטען כי יש בידיו מידע מפליל וחושפני על לובו. נקבעה פגישה באישון ליל בחניון נטוש במרכז המסחרי הישן של עכו. כתבתו יצא לדרכו, אך הלך לאיבוד ומצא עצמו בלב חתונה גרוזינית מסורתית בקיבוץ טירת צבי. הנקניקים היו טעימים, אך המידע החיוני לא הגיע לידינו. הבנו כי חשיפת האמת על בעל הטור המסתורי תצריך מאיתנו מאמץ מיוחד. באמצעות שיטות מחקר ומעקב שאין אנו יכולים לחשוף, הגענו אל חבריו של לובו מתקופת ילדותו.

GoOracle 2002

Get IT. Share IT. Make IT

במהלך הכנס יוכרוז התוצאות של הבחירות אשר עומדות להתקיים במהלך חודש יוני.

הכנס השנתי של ארגון משתמשי אורקל בישראל - ilOUG
יום ה' 11 ביולי 2002, מלון דן פנורמה, ת"א

הכנס המתקיים זו השנה החמישית ברציפות, הוא ההזדמנות למקצועני אורקל וללקוחותיה לשמוע על חידושים טכנולוגיים לשתף ולהשתתף בניסיון שנצבר בפרויקטים ולפגוש עמיתים מקצועיים. שיתופם של אנשי המקצוע בתכנון וביצוע הכנס מביא מגוון עשיר של הרצאות שיועברו על ידי מקצועני השוק המנתחים, המפתחים, המעצבים, המנהלים, המתחזקים והלקוחות עצמם. הכנס השנה יהיה Knowledge Happening ויחשוף פתרונות מגוונים וידע טכנולוגי עשיר.

08:00-09:00	Registration		
09:00-09:30	Opening Session Moshe Horev CEO Oracle Israel, Doron Simchoni ilOUG President, Ilan Shpiegelman Oracle Israel		
09:30-10:00	Tzvi Harpak CIO of IEC, תרומת המיחשוב להשגת היעדים העסקיים בחי"י		
10:00-10:15	הפסקת קפה		
	Infrastructure & DBA	e-Business & Managers	Developing & Java
10:15-11:00	Real Application Cluster Guy Loewenberg : Integrity	Oracle Project Management - Gui Livneh : DB@Net	Development in 11i - Case Study - Ayelet Ben -Yehuda : Unitask
11:00-11:45	Oracle Internet Directory - Dov Hit : ACS	Interactive Reporting in 11i: Web Dictionary - Alex Rabinovich : Unitask	PL/SQL Tuning for Advanced Programmers Shai Itskovitch : John Bryce Training
11:45-12:30	Security in Oracle - Natan Telis : DB@Net	Galileo Technology Upgrade to 11i - live in 4 month - Arnon Yaffe : New Applicom	iDS 9i - Forms & Reports New Features - Yonatan Toledano : Select-il
12:30-13:00	Advanced Implementation of Free Lists - Ori Iapid : John Bryce Training	כלים חכמים בניהול eBusiness - עודד בריאד : CA ישראל	טכנולוגיות CA לסביבת פיתוח - עודד צור : CA ישראל
13:00-14:00	ארוחת צהריים		
14:00-15:00	Data Warehouse Design, Performance & Optimizer Behavior Issues - Avi Klepper : Integrity	Minimizing Risks & Maximizing Functionality During Oracle Apps Implementation - Zvika Klein : Yael Software & Systems	JAVA Features in Oracle. - Slavik Markovich : DB@Net
15:00-15:45	Over Commitment, Larger is better and other mistakes - Haim Kopans : Precise	Supply Chain Management - Avi Sokol : New Applicom	Oracle9i OLAP SQL Functions - Eli Ein Dor : Softcubes
15:45-16:30	Fragmentation Problems and Solutions - Case Study - Alon Shoshani : John Bryce Products	Development with Oracle technologies: Incentives- Pro- Case Study - Amir Fishslevich : A-Tech	The Oracle Java Business Intelligence Beans - Yaron Parnes : Softcubes
16:30-17:00	Building 24x7 High Volume Data Center - Guy Rahamim : integrity	Performing Salary simulator with Oracle Financial analyzer - Avi Shachar : Softcubes	Oracle Forms 6i: Enhancing Forms with Javabeans - Alex Rabinovich : Unitask

Doron Simchoni
Israel Oracle User Group /ilOUG
Chairman

Yonatan Toledano
Israel Oracle User Group /ilOUG
Conference coordinator

אנשים ומחשבים מרכז רישום לכנסים פקס 03-6889207, טל 03-6385848 events@enet.co.il

כן! אני מעוניין ☐ להציג ☐ לחלק חומר ☐ לתת חסות ☐ ללמוד בכנס GoOracle

שם _____ חברה _____ תפקיד _____

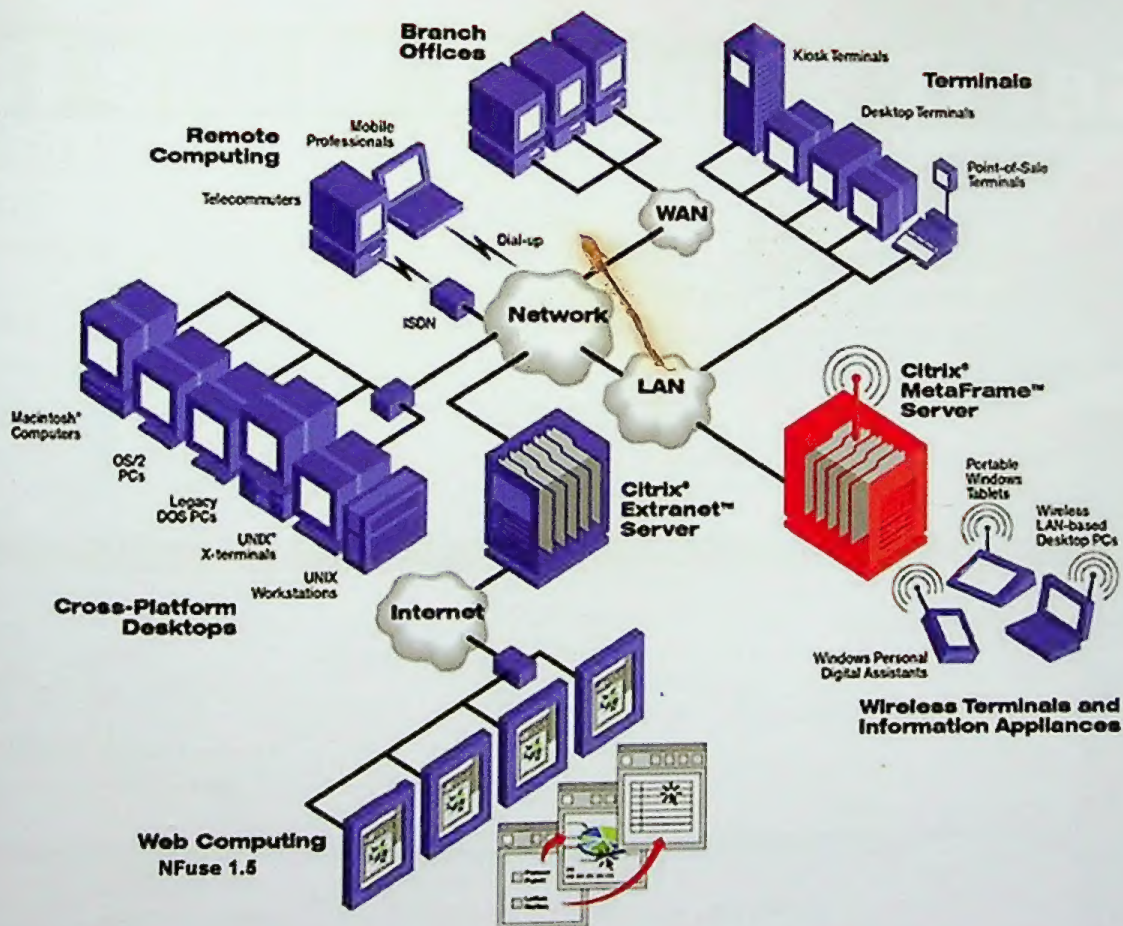
טלפון _____ פקס _____ e-mail _____

כתובת _____

זה לא טריק זה CITRIX

מהפכה במערך המיחשוב האירגוני

חילון



טכנולוגית CITRIX מאפשרת הרצת 100% מהישומים על גבי השרת בעוד תחנות הקצה מטפלות בתצוגה בלבד.

- ניהול פשוט של נקודות הקצה • אבטחת מידע ברמה גבוהה
- ניהול ותמיכה במשתמשי הקצה בצורה מיטבית • חסכון בעלויות תקשורת
- ניהול משתמשים מרכזי • פשטות בתחזוקת משאבי הארגון

SEP
מפיצת טכנולוגיות סיסטמס בישראל

1-700-700-252

CITRIX
PRODUCTS
CALANIT & CARMON